

Discourse Strategies in the Story of Prophet Yusuf (Peace Be upon Him)

Zahra Sadat Zakeri

Afarin Zare

University of Shiraz

Zakeri1717@yahoo.com

dr.afarin.zare@hotmail.com

Submission date: 24 /6/2018

Acceptance date: 24/6/2018

Publication date: 27 /8 /2018

Abstract

Discourse is communication of thought by words; talk; conversation; a formal discussion of a subject in speech or writing. Linguistics: any unit of connected speech or writing longer than a sentence. Depending on authority and purpose, discourse strategies are divided into: solidarity, persuasive, advisory, and implicit strategies. The present aimed to define the kinds of discourse strategies, according to Ben Dhafer al-Shahri then analyzes the story of Yusuf - Peace Be upon Him - and among tale characters through analyzing the discourse strategies. The main findings of this thesis is that among the discourse strategies, solidarity and then persuasive strategy have been used more than any other strategies.

Keywords: Discourse, Discourse Strategies, The Story of Yusuf.

استراتيجيات الخطاب في قصة النبي يوسف (عليه السلام)

آفرين زارع

زهراء السادات ذاکري

كلية الآداب والعلوم الإنسانية/ جامعة شيراز، إيران

الخلاصة

الخطاب يعني مراجعة الكلام، أو المواجهة بالكلام، وعلى المستوى الدلالي يعني كلاماً أو رسالة أو محاضرة أو نصاً ما. فالخطاب قائم على جملة من العناصر الأساسية هي: المرسل، والمرسل إليه والخطاب. ولكل خطاب خطة يرسمها المرسل لتوصيل غرضه إلى المتلقي تطلق عليها الاستراتيجية؛ تنقسم استراتيجيات الخطاب من حيث السلطة و الهدف إلى أربع: الاستراتيجية التضامنية، الاستراتيجية التوجيهية، الاستراتيجية التلميحية والاستراتيجية الإقناعية.

يهدف هذا البحث إلى استخراج استراتيجيات الخطاب التي استعملتها شخصيات القصة في سورة يوسف علي وفق نظرية بن ظافر الشهري (١٩٦٥م) وتحليلها بمنهج وصفي تحليلي تطبيقي.

أهم نتيجة توصل إليها البحث أن الاستراتيجية التضامنية هي الغالبة في هذه القصة؛ وللاستراتيجية الإقناعية المركز الثاني.

الكلمات المفتاحية: الخطاب، استراتيجيات الخطاب، قصة النبي يوسف - عليه السلام -.

١. المقدمة

تعددت مفاهيم الخطاب وتنوعت دلالاته خاصة عند الدارسين الغربيين وذلك لتعدد مجالاتهم واختصاصاتهم؛ إذ أدى هذا التعدد إلى تداخل العديد من التعريفات، ومما لا يمكن إنكاره أن الخطاب مصطلح حديث غير متفق علي مفهومه لتعدد مواضيعه [١]. وعرف الخطاب في المعاجم علي أنه مراجعة الكلام [٢].

وهو ما يكلم به الإنسان صاحبه، أو رسالة [٣]. أي ما يخاطب به الرجل صاحبه، ونقيضه الجواب، إذن هو الكلام الذي يحمل معلومات من قبل المرسل أو المتكلم والذي يريد بدوره أن يرسلها أو ينقلها إلى المرسل إليه أو السامع بناء على نظام لغوي مشترك بينهما حتي يستطيع المتلقي أن يفهم ويستوعب معني الرسالة [٤]. فالخطاب هو الكلام بين اثنين [٥]، والفرق بينه وبين النص أن الأول "نشاط تواصلي يتأسس - أولاً وقبل كل شيء - علي اللغة المنطوقة بينما النص مدونة مكتوبة. والخطاب لا يتجاوز سامعه إلي غيره بينما النص له ديمومة الكتابة فهو يقرأ في كل زمان ومكان. الخطاب فاعلية تواصلية يتحدد شكلها بواسطة غاية اجتماعية، والنص تواصل لساني مكتوب" [٦].

وذكر بن ظافر الشهري (٢٠٠٤) بأن الخطاب كل منطوق موجه به إلي الغير للتعبير عن قصد المرسل ولتحقيق هدفه؛ إذ يتركب هذا التعريف من محاور ثلاثة هي: ١. أن الخطاب يجري بين ذاتين. ٢. وأنه يعبر به المرسل عن قصده. ٣. وأنه يحقق هدفاً [٧].

يستوجب الخطاب وجود ثلاثة أطراف: المرسل (الباث أو المتكلم أو المتلفظ أو المرسل أو المتحدث أو المبدع)، والرسالة (النص الأدبي أو الخطاب أو التلفظ..)، والمتلقي (القارئ أو المرسل إليه أو المستقبل أو المتلفظ إليه) ومن ثم فالباث أو المرسل هو الذي يبث رسالة ما، سواء كانت ذهنية أم وجدانية، إلى المتلقي ليفككها في ضوء تقاليد مشتركة أو لغة يعرفها كل من المرسل والمرسل إليه [٨].

وردت لفظة خطاب في الثقافة العربية في مواضع عدة، منها القرآن الكريم؛ إذ جاء بصيغ متعددة منها الفعل في قوله تعالى: ﴿وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا﴾ (الفرقان، ٦٣) والمصدر في قوله ﴿رَبِّ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَا الرَّحْمَنُ لَا يَمْلِكُونَ مِنْهُ خِطَابًا﴾ (النبا، ٣٧). أما عند الغرب فأول المتحدثين عن الخطاب وتحليله هاريس [٩] (١٩٩٢-١٩٠٩) من خلال بحثه الموسوم بـ "تحليل الخطاب" [١٠] ولذا يعد هاريس أول باحث حاول توسيع حدود البحث اللساني بجعله يتعدى حدود الجملة إلي الخطاب ومن خلال هذا عرفا لخطاب بأنه ملفوظ طويل أو متتالية من الجمل تكون مغلفة [١١].

فالخطاب ألفاظ وعبارات، له دلالات ومعاني يسعى من خلال وظيفته التفاعلية والتعاملية إلي التعبير عن مقاصد معينة وتحقيق أهداف محددة.

يبدو من المسائل البديهية في الخطاب، ما يأتي:

- مسألة الحوارية؛ ومقتضاها أن لا كلام مفيد إلّا بين اثنين. لكل منهما مقامان هما مقام المتكلم و مقام المستمع [١٢]، وهما المرسل و المرسل إليه. وهذان الطرفان يتمتعان أو لا يتمتعان بعلاقة سابقة.

- علاقة الخطاب الرئيسة هي اللغة الطبيعية.
 - إنتاج الخطاب يكون بقصد ما ولههدف معين، يسعى المرسل إلى تحقيقه.
 - الدلالة المباشرة هي دلالة الخطاب الرئيسة على قصد المرسل[١٣].
- وفقا لهذه الأمور يستطيع المرسل أن ينتج خطابه بحسب استراتيجيات متفاوتة بل وكثيرة. فقد يقتضي معيار العلاقة بين طرفي الخطاب أن يكون الخطاب ذا استراتيجية شكلية محددة. يحاول بنفسه[١٤] (١٩٠٢-١٩٧٦م) أن يجسد العلاقة التأثيرية بين منتج الخطاب، ومتلقيه استنادا على طريقة ما، وهذه الطريقة أو الطرق هي ما نطلق عليها مصطلح "استراتيجية". فالمتكلم الذي ينوي التأثير في المستمع، لابد أن يمتلك طريقة أو استراتيجية ما[١٥]. لكل من الاستراتيجيات، مسوغات وآليات ترشدنا إلى تمييز نوع الاستراتيجية التي استعملت في الخطاب. إذن يختار المرسل استراتيجية محددة لخطابه وفق معايير، منها: معيار العلاقة بين طرفي الخطاب، ومعيار هدف الخطاب. وهناك عوامل مؤثرة في اختيار استراتيجية معينة في أثناء الخطاب، تتلخص في عاملين: المقاصد والسلطة.

تتأسس عملية التخاطب على متكلم ومستمع، وواجب على كل منهما مراعاة قوانين الخطاب حيث يراعي المخاطب في خطاباته اليومية استراتيجية معينة لبلوغ القصد من كلامه وذلك يتم وفق استعمال عبارات وأدوات لغوية لبناء الهدف من القول للوصول بهذا القول إلى التأثير في المتلقي[١٦].

٢. أهمية البحث وضرورته

وأما بعد الفحص في الكتب والمقالات وصلنا إلى أنّ البحوث التطبيقية في دراسات استراتيجيات الخطاب على القصص بوصفها أدبا قليلة جدا وما يجعل البحث قيما هو تطبيقه على القرآن الكريم وأحسن قصصها. تظهر أهمية البحث هذا وضرورته فيما يلاحظ في قصة النبي يوسف(عليه السلام) من شتّى التخاطب الذي يعد جزءا فنيا من كيان أدبي تتوافر فيه العناصر الأدبية المتكاملة التي تجعل من ذلك الكيان اللفظي أدبا؛ فيتطرق هذا البحث إلى قصة قرآنية أي قصة النبي يوسف(عليه السلام) التي تلاحظ فيها أنواع مختلفة من استراتيجيات الخطاب.

٣. أسئلة البحث

- ١- ما أنواع استراتيجيات الخطاب؟
- ٢- ما دور استراتيجيات الخطاب في تبين الخطاب للشخصيات في قصة النبي يوسف(عليه السلام)؟
- ٣- أية استراتيجية من استراتيجيات الخطاب استعملت في قصة النبي يوسف(عليه السلام) أكثر؟ ولماذا؟

٤. الدراسات السابقة

غامبرز[١٧](١٩٨٢) عالج استراتيجيات الخطاب قائلاً إن مهمتها حفظ محتوى الخطاب بينما لها دور فاعل في تكوين العلاقات مع الآخرين أي بتغيير استراتيجية الخطاب يمكن التغيير في نمط العلاقات مع الآخرين[١٨].

فان دايك و والتر[١٩](١٩٨٣) بحثا عن فهم الخطاب الاستراتيجي أي الاستراتيجيات الدلالية للخطاب وهي تلك الاستراتيجية التي تساعد المرسل إليه علي فهم مناسب من النص وتفسيره اللائق به[٢٠].

العمرى (١٩٨٦) درس بلاغة الخطاب الإقناعي محاولا تطبيق نظرية الإقناع عند أرسطو علي بعض الخطب الواردة في القرن الأول للهجرة[21].

جونستون[٢٢](١٩٨٩) تطرق إلي الاستراتيجيات اللغوية والأنماط الثقافية للخطاب الإقناعي وبين طرق تأثير اللغة والبلاغة والثقافة في الاستراتيجية الإقناعية[٢٣].

بن سويكي(٢٠٠٨) تناولت في موضوع الخطاب النقدي ما نظر له عبدالله محمد الغدّامي بحسب مراحل تكوينية. ثم عالجت أسس الخطاب النقدي وما كتب الغدّامي حول استراتيجياته، محاولة تسليط الضوء علي بعض النقاط التي كان يبدو فيها بعض الاضطراب[٢٤].

أمين(١٣٨٩) بحث في موضوع الخطاب الاستراتيجي في القرآن وحاول الإتيان بالآيات المتجانسة موضوعا ومعني، محللاً إياها وقاس بعضها مع بعض ليصل إلي تفسير دقيق ولائق لكل آية ضمن تبين استراتيجية القرآن لبيان مقاصده[٢٥].

محفوظي (٢٠١١) درست وسائل الإقناع في خطبة طارق بن زياد دراسة تحليلية في ضوء نظرية الحجاج وأفصي هذا البحث إلي أنّ الحجاج من أهم أنواع الخطاب وأنّ الطارق أول أديب مغربي حفلت خطبته بحجج منطقية وساهمت بشكل كبير في التأثير والإقناع و من ذلك كانت حافزاً قوياً للنصر الذي أدّى إلي فتح الأندلس[٢٦].

فضل(١٣٩٠) تناول استراتيجية الخطاب الشعري عند الحجازي محاولا الكشف عن جمالياته وتوصيف تقنياته وأساليبه[٢٧].

بلخير(٢٠١٢) بحث عن آليات الإقناع في الخطاب القرآني في سورة الشعراء وتوصل إلي تحديد بنية الخطاب الإقناعي، وانطلاقاً من مفادها استنتج أنّ كل خطاب حجاجي إقناعي بالضرورة، كما توصل إلي إثبات إقناعية القرآن الكريم في خطباته الموجهة إلي صنوف المخاطبين[٢٨].

الجمعاوي(٢٠١٣) تناول استراتيجيات الحجاج وآلياته في المناظرة التاريخية التي قام بها نيكولا ساركوزي[٢٩] وفرانسو هولاند[٣٠] وجها لوجه في إطار تنافس الرجلين علي الفوز برئاسة فرنسا لسنوات خمس، محاولاً تبين كيفية انتظام الفعل الحجاجي عند المتناظرين[٣١].

بالوغيون[٣٢](٢٠١٤) عالجت استراتيجية الخطاب قائلة بأنها تقود السلوك الاجتماعي والعلاقات بين الأشخاص. ويعقب إثر تغييرها التغيير في الممارسات، والعلاقات الداخلية والخارجية، والسلوكيات[٣٣].

الهيص(٢٠١٥) بحثت عن استراتيجية الخطاب في مقامات الحريري قاصدة تبين خصائص مقامات الحريري الفنية والجمالية، ثم طبقت عليها المناهج النقدية التي عرفت الساحة النقدية المعاصرة[٣٤].

حمادو(٢٠١٥) قامت بمعالجة استراتيجية الخطاب في أخبار الثقلاء محللة أقوالهم وأخبارهم بإدماج أهم الاستراتيجيات التي انتقاه المتخاطبون لبلوغ مقاصدهم، ومنها الاستراتيجية التلميحية والاستراتيجية الإقناعية[٣٥].

صياداني(٢٠١٦) أخذ موضوع الحجاج والاستراتيجية الإقناعية في الأشعار المنسوبة للإمام الحسين(عليه السلام) بالبحث محاولاً دراسة كيفية آلية الإقناع في البناء الشعري مقرونة بالاستشهاد بنماذج شعرية بمنهج وصفي تحليلي ووصل إلي أن أساليب عدة مثل: الاستفهام التقريري، أداة التنبه، السلم الحجاجي، الحجاج الخطاب، أداة التأكيد « إن »، الاستعارة، الصفة، الخطاب المفرد، صورة المتكلم لدي السامع، وأسلوب الشرط تشكل الحجر الأساس في الخطاب الحجاجي الذي تبناه الإمام حسين-عليه السلام- لبت آرائه وجعل من المضامين الدينية والعقائدية مرتكزا حجاجيا بنيت عليه الأساليب الإقناعية[٣٦].

صيادي نجاد وحسن بور(١٤٣٧) عالجا آليات الإقناع في قصيدة "لاتصالح" بذكر الآليات اللغوية والبلاغية للإقناع وآلياته المنطقية، ووصلا إلي أن الشاعر استخدم الأساليب اللغوية العديدة في نصه الخطابي منها: التكرار، والاستفهام والروابط الحجاجية. وهذه التقنيات تقدر علي التأثير في المرسل إليه. وتعد الآليات اللغوية في هذا النص الخطابي من أفضل الوسائل لتحقيق الإقناع[٣٧].

يونسى (د.ت) تناولت استراتيجيات الخطاب في النشيد الوطني وأبرزت أهمية الاستراتيجيات في الخطاب الشعري عامة والنشيد الوطني خاصة.

أمّاعن أهم المراجع التي اعتمد البحث عليها فيمكن الإشارة إلي كتاب استراتيجيات الخطاب: مقارنة تداولية لعبد الهادي بن ظافر الشهري الذي كان المرجع الرئيس والمنطلق الأساس للبحث في تصنيف الاستراتيجيات الخطابية وأثار للبحث معالم الخطة التي بني عليها[٣٨].

هناك دراسات مختلفة عالجت الخطاب وأنماطها؛ لكن لم يدرس باحث موضوع استراتيجيات الخطاب دراسة تطبيقية علي القصص القرآنية وفقا للاستراتيجيات الأربع: الاستراتيجية التضامنية، الاستراتيجية التوجيهية، الاستراتيجية التلميحية والاستراتيجية الإقناعية وهذا هو الجديد في هذا البحث.

٥. استراتيجيات الخطاب

لكل استراتيجية عوامل مؤثرة في اختيارها فيؤتي بهذه العوامل موجزا ممهدا الطريق للتطرق إلي أنماط استراتيجيات الخطاب.

١ - المقاصد

لقد عرف الباحثون أهمية المقاصد في الخطاب؛ تمثل ذلك عند كثير منهم في شتّى العلوم التي تتعلق بلغة الخطاب وغاية قصد المرسل هي إفهام المرسل إليه. يثير الناس عادة في تبادلاتهم التخاطبية السؤال الآتي: ماذا تقصد بخطابك؟ ماذا يعني كلامك؟ وتجنباً لهذا السؤال المفترض، يعتمد طرفا الخطاب إلى تحديد المقاصد من الألفاظ و المفاهيم والعبارات مسبقاً، لاسيما عند سنّ القوانين أو الأنظمة، وكذلك في النقاشات والحجاج. و بحسب هذه الرؤية، فإن الخطاب يكون نوعاً من الفعل؛ إذ هو يكون مقصوداً وذا هدف [٣٩].

٢ - السلطة

تلعب السلطة دوراً رئيساً في إنتاج الخطاب وتأويله، ومفهومها من المفاهيم التي يصعب تحديدها في الخطاب علي وجه الدقة. فمن المعروف أن السلطة بمعناها العام هي الحق في الأمر فهي تستلزم أمراً، وأموراً وأمرأ. فالأمر له الحق في إصدار الأمر إلي المأمور؛ والمأمور عليه واجب الطاعة للأمر بتنفيذ الأمر الموجه إليه [٤٠].

يعرف هومانز [٤١] (1910-1989) السلطة بأنها تشير إلي التفاضلات والتفاوت بين الأعضاء في كمية التأثير الذي يمكن ممارسته [٤٢].

٦. أنواع الاستراتيجيات

يستعمل المرسل علي أساس السلطة - وهي عامل من الناحية الاجتماعية - استراتيجيتين:

- الاستراتيجية التضامنية.

- الاستراتيجية التوجيهية [٤٣].

ويستعمل علي أساس شكل الخطاب اللغوي الاستراتيجية التلميحية كما يستعمل استراتيجية الإقناع من أجل تحقيق أهدافه النفعية؛ وفي ما يلي شرح لكل من هذه الاستراتيجيات:

٧. الاستراتيجية التضامنية

هي الاستراتيجية التي يحاول المرسل أن يجسد بها درجة علاقته بالمرسل إليه و يعبر عن مدي احترامه لهذه العلاقة ورغبته في المحافظة عليها، أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما، وإجمالاً هي محاولة تقرب المرسل من المرسل إليه وتقريبه [٤٤].

٨. مسوغات الاستراتيجية التضامنية:

- تأسيس الصداقة بين طرفي الخطاب أو إعادتها بين طرفين فرّق بينهما الزمن فابتعد بعضهم عن بعضهم الآخر كثيراً.

- التركيز علي حسن التعامل مع صاحب السلطة بطريقة تحقق الأهداف وتنتقل المقاصد، وتؤسس العلاقات الطيبة معه، أو تبقى عليها.

- كسب ولاء الناس من الأهداف الرئيسة التي يسعى السياسي إلي تحقيقها لجعلهم يؤمنون بصواب القرارات التي اتخذها[٤٥].

٩. الوسائل اللغوية في الاستراتيجية التضامنية

- العلم: يشتمل علي الاسم الأول، اللقب والكنية. و إنمایدلّ علي درجة التضامن بين المتخاطبين[٤٦].

- ألفاظ المعجم: قد يختار المرسل من المعجم ألفاظاً تدل علي التضامن والتقرب من المرسل إليه.

- المكاشفة: يعدّ كشف الذات عنصراً من عناصر التضامن، أو دليلاً علي القرب. فيبدو أن الحميمية هي استعداد الإنسان لإطلاع إنسان معين علي بعض خصوصياته الشخصية وعلي بعض ما يخفيه عن الآخرين من عالمه الداخلي[٤٧].

- الإشارات: هي مشتملة علي الضمائر إما متصلاً أو منفصلاً وأيضاً مشتملة علي اسم الإشارة وضمير الشأن. من أهم هذه الضمائر ضمير (نحن)، إذ يستعملها المرسل بوجهين، الوجه الأول: عندما يجمع في الخطاب بين ذاته وبين المرسل إليه دلالة علي التضامن بينهم؛ أمّا الوجه الثاني: فهو عندما يستعمل ضمير (نحن) الذي يقصد به المرسل إليه فقط، وهي تنوب عن (أنت) أو (هو) فقط في بنية الخطاب العميقة. تنقسم دلالة نحن إلي قسمين[٤٨] هما: ١. نحن الشاملة ٢. نحن القاصرة

فيعدل الصنف الأول أنا وأنت وأنتم. أما نحن في الصنف الثاني فهو يعني أنا وآخرون. وهذا ما يستعمله أصحاب المقامات الرفيعة للدلالة علي مرتبتهم.

ويسمّي فاولر[٤٩](نحن الشاملة) بنحن التعاونية[٥٠]، لأنها تؤدّي دوراً تعاونياً أو تعبّر عنه علي الأقل.

يمكن تقسيم (نحن الشاملة) بحسب مرجعها إلي ثلاثة أقسام، هي:

نحن البسيطة، مثلما يحيل عليه أحد الطلّاب عندما يخاطب زملاءه؛ إذ يستعملها مع تبديل مرجعها نحو الازدياد، لو قال:

نحن نريد حصة الرياضة في الصباح الباكر فإنه قد وسّع دائرة التضامن قليلاً، إذ تضامن مع زملائه في الفصل.

نحن المتوسطة، مثل: أيها الإخوة الكرام، ما أوجنا ونحن نندارس الهموم والتحديات التي تواجه أمتنا الإسلامية أن نولي عناية خاصة لموضوع المتغيرات الاقتصادية الملاحقة التي تواجه عالمنا اليوم؛ فمرجع (نحن) هنا هو المسلمون، وما يجعل المرجع متوسطاً هو أنّ معرفتنا المشتركة تدلّنا علي أن المسلمين لا يمثلون العالم كله، بل هم جزء منه، ولكنه جزء كبير.

نحن العامة، مثل: فنحن حساسون لتقلبات الطقس؛ فمرجع (نحن) هنا هو العالم كله، وذلك لأن الإنسان حساس لتقلبات الطقس. وقد يطابق الاختصاص في العربية دلالة (نحن) القاصرة؛ إذ يستعمل المرسل هذا الأسلوب بقصد التضامن مع المشتركين معه في المرجع.

أسماء الإشارة: يعدّ الربط بين استعمال إشارات الغائب وبين الإسناد في اللغة من علامات قدرتها علي تجسيد التضامن. وقد ينوب ذو البعد عن ذي القرب لعظمة المشير كقوله تعالى: ﴿وَمَا تِلْكَ بِيَمِينِكَ يُمُوسَى﴾ (طه:١٧)، وذو القرب عن ذي البعد، نحو: ﴿ذَلِكَ نَتْلُوهُ عَلَيْكَ﴾ (آل عمران:٥٨)[٥١].

- **نكران الذات:** هذا ضرب من آليات التضامن التي يستعملها المرسل وهي نكران ذاته لغةً أو تجاهله. فيتحدث المرسل عن نفسه وكأنه يتحدث عن شخص آخر.

- **الإعجاب:** استعمال أسلوب التعجب قد يدل علي استحسان شيء ما أو استقباحه، مثل:

"ما أحسن هذا الخطاب وما أجمل عباراته" بدلاً من التعبير بهذا الخطاب "كلمتك حسنة، فعباراتها جميلة" فمن الواضح أن الخطاب اللاحق لا يبلغ مرتبة الخطاب السابق للتعبير عن التضامن.

- **التصغير:** تعد آلية التصغير دلالة علي التضامن إذ إنها تستعمل بصورة متكررة للتعبير عن الألفة ونبذ الرسمية. ويعد تصغير الأسماء والألقاب من علامات التعبير عن التضامن.

- **الترخيم:** ومن آليات الاستراتيجية التضامنية آلية الترخيم؛ فهي تحبّب إلي المرسل إليه وتقرب منه. مثل: يا فاطم!

- **الطرفة:** إنّ الفكاهة من أسباب الاقتراب[٥٢] وتعد المداعبة من آليات التضامن، ومفتاح تأسيس العلاقة، ومن أسباب الاقتراب، و يظهر رغبة المرسل في التضامن و يريح المرسل إليه بإزالة الفوارق وإشعاره بعدم خشية منها.

- **مصطلح المهنة:** لكل مهنة من المهن مصطلحاتها التي تواضع عليها أصحابها. وما يدفع إلي استعمالها في بعض السياقات هو إبداع العلاقات الاجتماعية وهكذا يعرف المرسل نفسه إلي الآخرين ويفتح باب العلاقة والتضامن معهم[٥٣]. فاستعمال مصطلح المهنة جعل المرسل إليه يقبل علي المرسل وكأنه أدرك قصده من إرادة التضامن معه.

- **تأنيب الذات:** قد يتضامن المرسل بتأنيب ذاته أمام المرسل إليه مثلما يستعمل الناس هذا الخطاب:

سوّد الله وجهي في تقصيري تجاهك في هذا الظرف. أو مثل هذا: أنا الذي يستحق هذا[٥٤].

- **ذكر خصائص المرسل إليه:** يمكن أن يذكر المرسل في كلامه بعض المعلومات التي يجسد بها معرفته بالمرسل إليه، فيستعمل عدداً كبيراً من الصيغ والعبارات الجديدة غير عبارات التحية والوداع المعروفة[٥٥]

- **اللغة الخاصة:** قد تعتمد بعض الجماعات إلي إبداع لغة خاصة بهم، فلا يستطيع أن يتحدث بها أحد سواهم. واستعمالها دليل قرب وعلاقة وتضامن بين أطراف الخطاب.

١٠. الاستراتيجية التوجيهية

ينبع استعمال الاستراتيجية التوجيهية عن علاقة سلطوية بين طرفي الخطاب وتتفاوت هذه العلاقة من التباين الشديد حتي التقارب الملموس وتشكل عاملاً من عوامل نجاح الاستراتيجية التوجيهية [٥٦].

١١. مسوغات استعمال الاستراتيجية التوجيهية

- ١- عدم التشابه في عدد من السمات، نحو: الطالب/ الأستاذ.
- ٢- تصحيح العلاقة بين طرفي الخطاب غير المتكافئين في المرتبة، وإعادتها إلي سيرتها الأولى وإعادة هبة المرسل وشأنه، عندما يقلل من هبة المرسل بسبب تنازله عن حقه المكتسب أو التأثير السلبي للتعامل حسب الاستراتيجية التضامنية علي سير العلاقة بينهما.
- ٣- رغبة المرسل في الاستعلاء أو الارتفاع بمنزلته الذاتية. وقد يتضح هذا في خطاب المظلوم الذي يطلب من القاضي أو الموظف أن يمنحه حقوقه، بقوله: - أنصفني، وأعزني سمعك لتسمع دعوي، فإذا لم تفعل فمن تريد أن يفعل؟ بيد أنه لا يمتلك السلطة ليأمره وينهاه بهذا الخطاب التوجيهي، بل يرغب في الارتفاع بمنزلته وطلب حقه.
- ٤- مناسبة السياق التفاعلي لاستعمال الاستراتيجية التوجيهية بين الطبيب والمريض مثلاً.
- ٥- إصرار المرسل علي تنفيذ قصده عند إنجاز الفعل.
- ٦- عندما شعر المرسل بأن المرسل إليه قد يتجاوز حدوده [٥٧].

١٢. الوسائل اللغوية في الاستراتيجية التوجيهية

الأمر، والنهي، والاستفهام، والتحذير، والإغراء، والتحريض، والعرض، والنداء، والتوجيه بألفاظ معجمية [٥٨]، وذكر العواقب [٥٩]

تم تبين الاستراتيجيتين التضامنية والتوجيهية وهما يتفرعان من المعيار الاجتماعي. وأما الآن فحان دور الاستراتيجية التلميحية التي تتأسس علي أساس شكل الخطاب اللغوي.

١٣. الاستراتيجية التلميحية

هي التي يعبر بها المرسل عن القصد بما يغير معني الخطاب الحرفي لينجز بها أكثر مما يقوله؛ إذ يتجاوز قصده مجرد المعني الحرفي لخطابه، فيعبر عنه بغير ما يقف عنده اللفظ مستثمراً في ذلك عناصر السياق [٦٠]. فهناك طرق عدة لنقول شيئاً ما وأنت تعني به شيئاً آخر، منها: التهكم، السخرية، التشبيه [٦١].

١٤. مسوغات استعمال الاستراتيجية التلميحية

١- التأدب في خطاب البعد الشرعي، ومايميله من ضرورة أطراح فاحش القول، والبعد الاجتماعي بضرورة احترام أذواق الآخرين وأسماعهم، والبعد الذاتي وهو صيانة الذات عن التلفظ بما يسيء إليها، أو بما قد يعكس دناءة المرسل في أذهان الآخرين والابتعاد عن الكذب. ٢- استجابة للخوف ٣- رغبة المرسل أحياناً في التملص والهروب من مسؤولية الخطاب ٤- العدول عن محاولة إكراه المرسل إليه أو إجراجه لإنجاز فعل قد يكون غير راغب في إنجازه ويحدث هذا عندما يمتلك المرسل السلطة، ولكنه يراعي مشاعر الآخرين. ٥- إعلاء المرسل لذاته علي حساب الآخرين وإضفاء التفوق عليها بذكر معائبهم أو الانتقاص من أقدارهم مثلاً، ويمكن التلميح به عند التعريض بهؤلاء الناس واحتقارهم[٦٢].

١٥. الوسائل اللغوية في الاستراتيجية التلميحية

الاستفهام المبدوء بحرف الهمزة، وهل، وألفاظ الكنايات والروابط والظروف الإنجازية، واللمح بآية كريمة أو حديث شريف، والأفعال اللغوية[٦٣]، والملمحات[٦٤]، وأسلوب الشرط، والكناية، والتعبير الاصطلاحي[٦٥]، والمجاز، والتهكم، والترديد، والتعريض، وحذف الأفعال اللغوية[٦٦]، والتشبيه، والاستعارة.

وأما الآن فيتطرق البحث إلي الاستراتيجية المبنية علي معيار هدف الخطاب أي استراتيجية الإقناع.

١٦. استراتيجية الإقناع

يعرّف كيفن هوقان[٦٧] وجيمس سبيكمان[٦٨] (١٨٤٩ - ١٩١٥) كلمة الإقناع[٦٩] بقولهما:

أقنع يعني دعوة شخص معين لفعل شيء ما باستعمال وسائل الحجاج، والبراهين، أو التوسلات[٧٠]. استراتيجية الإقناع هي مجموعة من الخيارات التي يتخذها المرسل لاختيار تقنية مناسبة للخطاب هادفاً إلي إقناع المرسل إليه[٧١].

١٧. مسوغات استراتيجية الإقناع

- ١- الرغبة في تحصيل الإقناع.
- ٢- إيداع السلطة؛ فالإقناع سلطة عند المرسل في خطابه ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المرسل إليه.
- ٣- لتحقيق نتائج تربوية؛ إذ تستعمل كثيراً في الدعوة كما فعل الأنبياء من أجل إقناع الناس للدخول في الدين.
- ٤- استباق عدم تسليم المرسل إليه بنتائج المرسل أو دعواه. ٥- خشية سوء تأويل الخطاب.
- ٦- عدم الاتفاق حول قيمة معينة، أو التسليم من أحد طرفي الخطاب[72].

١٨. آليات الإقناع

ألفاظ التعليل، وأسلوب الشرط، والحجة التداولية، والأفعال اللغوية، والفعل التقريري، والفعل الالتزامي [٧٣]، والأفعال التوجيهية [٧٤]، والاستفهام، والنفي، والحجاج بالتبادل [٧٥]، والطباق، والمقابلة، والتكرير أو التكرار، والوصف، والاستعارة، والتمثيل والتشبيه، والإتيان بالأدلة الدينية، والروابط الحجاجية [٧٦]

تم تصنيف أنواع استراتيجيات الخطاب بناءً على معايير واضحة، هي:

١- المعيار الاجتماعي، ويتعلق بالعلاقة بين طرفي الخطاب، وقد تفرعت منه استراتيجيتان هما: الاستراتيجية التضامنية، والاستراتيجية التوجيهية.

٢- معيار الشكل الخطاب اللغوي للدلالة على قصد المرسل، وتأسست عليه الاستراتيجية التلميحية.

٣- معيار هدف الخطاب، وقد تأسست عليه استراتيجية الإقناع.

والآن ننقل من الأسس النظرية إلى تحليل قصة النبي يوسف (عليه السلام) واستراتيجيات الخطاب المستعملة فيها ومع متابعة قصة النبي يوسف (عليه السلام) خطوة فخطوة نرى أية استراتيجيات تستعملها شخصيات القصة في خطابهم لتحقيق غاياتهم.

﴿إِذْ قَالَ يُوسُفُ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ إِنِّي رَأَيْتُ أَحَدَ عَشَرَ كَوْكَبًا وَالشَّمْسَ وَالْقَمَرَ رَأَيْتُهُمْ لِي سَاجِدِينَ﴾ (٤)

يلاحظ في هذه الآية ثلاث استراتيجيات: الاستراتيجية التضامنية باستعمال لفظ (أب) ليدل به على الأبوة و التوجيهية باستعمال النداء (يا أبت). وأيضاً الاستراتيجية التلميحية باستعمال التكرار الفعلي (إِنِّي رَأَيْتُ ... رَأَيْتُهُمْ لِي سَاجِدِينَ) والاستعارة في «كَوْكَبًا وَالشَّمْسَ وَالْقَمَرَ رَأَيْتُهُمْ لِي سَاجِدِينَ». كما قال الشريف الرضي: وهذه استعارة؛ لأن الكواكب والشمس والقمر مما لا يعقل، فكان الوجه أن يقال ساجدة. ولكنها لما أطلق عليها فعل من يعقل، جاز أن يوصف بصفة من يعقل، لأن السجود من فعل العقلاء [٧٧]. فضلاً عما سبق نرى المكاشفة التي تدل على درجة من التضامن. واسم الفاعل والتوكيد يمثلان استراتيجية الإقناع.

تحليل: يخاطب النبي يوسف (عليه السلام) أباه بلفظ (يا أبت...) بدلاً من (أب) إبرازاً لشدة حبه له على سبيل الاستعطاف إذ عوّضت (ياء) المتكلم (بالتاء) ليدل على درجة عالية من التضامن والتقرب وتجسد الألفة [٧٨]. فيكتسب الابن مودة الأب ويناديه (يا أبت) إبرازاً لشدة حبه لأبيه وهذا ما يدل على الإستراتيجية التضامنية. وأما النداء فهو وسيلة لغوية لتمهيد استراتيجية توجيهية؛ لأنه يحفز المرسل إليه إلى ردة فعل تجاه المرسل. فعندما ينادي النبي يوسف (عليه السلام) أباه و يقص له رؤياه، فهو بانتظار تأويله من جانب أبيه.

وكما سبق ذكره كان النبي يوسف (عليه السلام) في علاقة ودّية مع أبيه يعقوب (عليه السلام) فاستعمل استراتيجية تضامنية ليجسد علاقته بالمرسل إليه (أبيه) معبراً عن الألفة والتودّد ونبذ الرسمية بينه وبين والده. فمن البديهي بأنه يستفيد من آلية

المكاشفة عند أبيه عندما يطلعه علي رؤياه الشخصي. فالكشف عن أدق الأمور واستعمال الصراحة مع المرسل إليه هو دليل علي التضامن و الحميمية والثقة به. وأما التكرار الفعلي (إني رأيت ... رأيتهم...) فيتمثل في الخطاب التلمحي؛ إذ المفعول الأول هو الاسم الظاهر الصريح المتمثل بلفظ (أحد عشر كوكباً ...) ومفعول الفعل الثاني ضمير الغائب (هم) العائد إلي الكواكب والشمس والقمر، لذا نري هنا آلية أخرى وهي الاستعارة؛ لأن الكواكب والشمس والقمر مما لا يعقل، فكان الوجه أن يقال: رأيتها ساجدة. ولكنها لما أطلق عليها فعل من يعقل جاز أن يوصف بصفة من يعقل؛ لأن السجود من فعل العقلاء. فاستعمل التكرار بهذا الفارق الجزئي ليدلّ به علي أن أحد عشر كوكباً إخوته، والشمس والقمر أبواه. ويمكن القول إن هذا التكرار يعدّ من آليات الإقناع فيكرر النبي يوسف(عليه السلام) لفظ (رأيت) للتأكيد وازدياد الفهم، إن وتقديم ما حقه التأخير (لي) علي (ساجدين) يؤكد علي أن المرسل رأي هذه الرويا دون أدني شك هادفاً إلي إقناع المرسل إليه ليصدقه[٧٩]. واقتضي السياق الإتيان باسم الفاعل (ساجدين) لدلالاتها علي الحدث وصاحبه.

﴿قَالَ يَا بُنَيَّ لَا تَقْصُصْ رُؤْيَاكَ عَلَى إِخْوَتِكَ فَيَكِيدُوا لَكَ كَيْدًا إِنَّ الشَّيْطَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوٌّ مُبِينٌ﴾ (٥)

استعمل في هذا الخطاب الاستراتيجية التضامنية باستعمال الاسم المصغر (يا بُنَيَّ) تصغير ابن، فصغره النبي يعقوب(عليه السلام) لصغر سنه أو لإبداء الشفقة علي يوسف(عليه السلام). وأيضاً استعملت الاستراتيجية التوجيهية باستعمال النداء وفعل النهي والإنذار والحظر (لَا تَقْصُصْ) وذكر العواقب (فَيَكِيدُوا لَكَ كَيْدًا) وفي الوقت نفسه تلاحظ استراتيجية الإقناع باستعمال آلية الحجة التداولية في الخطاب: (لَا تَقْصُصْ رُؤْيَاكَ... فَيَكِيدُوا لَكَ كَيْدًا) وأداة التوكيد.

تحليل: استعمل النبي يعقوب(عليه السلام) لفظ (يا بُنَيَّ) خطاباً ليوسف، ليدلّ به علي التضامن والتحبب، والتودّد، والعطف الأبوي، ويمثل خطاب الإشفاق من الأب علي ابنه. بينما يكون النداء مهمّداً لأرضية الخطاب التوجيهي؛ إذ هو يجعل المرسل إليه يردّ المرسل. وبعد التمهيد أي (النداء) أتى النبي يعقوب(عليه السلام) بفعل توجيهي (لَا تَقْصُصْ) لينهاه عن قصّ الرؤيا علي الآخرين وينذره من مغبة عمله إذا لم ينفذ ما أمره به هادفاً إلي إقناعه مناسباً للسياق التفاعلي؛ إذ يعلم المرسل(النبي يعقوب -عليه السلام-) أن أبناءه علي وعي من حبه ليوسف(عليه السلام) ويحسدونه فيدسّون عليه دسائس، فينهى المرسل إليه من قصّ رؤياه علي إخوته ذاكرة عاقبة أمره لو لم ينتبه لنهييه قاصداً الحيلولة دون مكائدهم ضد يوسف(عليه السلام) لذا استعمل آليات مختلفة منها: آلية الحجة التداولية في الخطاب: (لَا تَقْصُصْ رُؤْيَاكَ... فَيَكِيدُوا لَكَ كَيْدًا) وأداة التوكيد (إِنَّ الشَّيْطَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوٌّ مُبِينٌ). فاستعمل التوكيد(المفعول المطلق والحرف المشبه بالفعل) يزيل إعجاب النبي يوسف(عليه السلام) من مؤامرة إخوته ضده؛ فيقول: إِنَّ الشَّيْطَانَ عَدُوٌّ الْإِنْسَانَ ويحاول كلّ حين أن يحفز النفس الأمّارة إلي الحسد والأعمال السيئة[٨٠]. إذن يربط النبي بين المقدمة و النتيجة بالانتقال من (لَا تَقْصُصْ) إلي (فَيَكِيدُوا لَكَ كَيْدًا) في تسلسل ناوياً الإقناع و التأثير علي المرسل إليه. وفي الخطاب (فَيَكِيدُوا لَكَ كَيْدًا) توكيد، إذ الفعل(يكيدون) متعد بنفسه لكن استعمال الفعل باللام أبلغ من أن يقول:(فَيَكِيدُونَ كَيْدًا).واستعمال (إِنَّ) يؤكد علي أن الشيطان عدو الإنسان لا ريب فيه، وتوكيد الخطاب سوف يشجع المرسل إليه لترك ما ينهاه المرسل (النبي يعقوب - عليه السلام -).

﴿قَالَ إِنِّي لَيَحْزَنُنِي أَنْ تَذْهَبُوا بِهِ وَأَخَافُ أَنْ يَأْكُلَهُ الذِّئْبُ وَأَنْتُمْ عَنْهُ غَافِلُونَ﴾ (١٣)

هذا الخطاب، خطاب تلمحي؛ إذ أجابه النبي يعقوب (عليه السلام): بأنني أخاف أن يأكله الذئب بدلاً عن إجابتهم بأداة النفي (لا أرسله معكم)؛ إذ يعبر عن أحاسيسه وقلقه مستهدفاً التأثير على أولاده عسي أن يقنعهم بأنه لا يرسل يوسف (عليه السلام) معهم إلي المرتع. فلذا نري في هذا الخطاب استراتيجية الإقناع بتعليل واستعمال اسم الفاعل (غافلون) وأداة التوكيد.

تحليل: يحاول النبي يعقوب (عليه السلام) أن يحمي ابنه من الكيد والشر، لكن كيف؟ .. فهو والدهم كلهم، وهو لا يريد أن يبوخ بحبه ليوسف (عليه السلام)؛ لأن ذلك سيؤجج نار الحسد في صدور أبنائه الآخرين، وسيقدم دليلاً جديداً ومبرراً آخر لهم ليستمرّوا في خطّتهم الشريرة..! فوجد النبي يعقوب (عليه السلام) سبيلاً للتخلص من طلب أبنائه. وردّا على خطابهم (مَا لَكَ لَا تَأْمَنَّا عَلَى يُوسُفَ) (يوسف، ١١) فبدلاً عن إجابتهم بالنفي الصريح، جعل يعقوب (عليه السلام) يرفض بطريقة غير مباشرة أنه لا يأمنهم عليه، ويعلل منعه من إرسال يوسف (عليه السلام) معهم إلي المرتع بقلة صبره على فراقه وخوفه عليه من الذئاب: (قَالَ إِنِّي لَيَحْزُنُنِي أَنْ تَذْهَبُوا بِهِ وَأَخَافُ أَنْ يَأْكُلَهُ الذِّئْبُ وَأَنْتُمْ عَنْهُ غَافِلُونَ). (غفل) يدلّ علي ترك الشيء سهواً [٨١]. فسياق (غافلون) في الآية يدلّ علي السهو والنسيان والانشغال معبراً عن الحدث وفاعله أي إخوة يوسف. وأما استعمال المرسل أدوات التوكيد (إِنِّي لَيَحْزُنُنِي) وعدم استعمال أي نوع من التوكيد في خطابه: (وَأَخَافُ أَنْ يَأْكُلَهُ الذِّئْبُ وَأَنْتُمْ عَنْهُ غَافِلُونَ) موضع التأمل في سببه. فأبان النبي يعقوب (عليه السلام) شدة قلقه وقلة صبره علي فراق ولده يوسف (عليه السلام) بأداة التوكيد ولعلّ السبب يرجع إلي احتجاج أبنائه علي عدم ثقته بهم: (مَا لَكَ لَا تَأْمَنَّا عَلَى يُوسُفَ) (يوسف، ١١) فردّ النبي يعقوب (عليه السلام) بهذا الخطاب ليقنعهم بأن سبب قلقه عليه في الواقع هو العاقبة المتوقعة علي ذهابه إلي المرتع وليس عدم ثقته بهم لأنّ يؤجج نار الحسد في قلوبهم، فلذا استعمل التوكيد لإقناعهم. ولكنه لم يقترن خوفه من أكل الذئب يوسف بالتوكيد، لأنّه كان يدري بأن هذا الحادث لا يحدث أبداً؛ لأنّ النبي يوسف (عليه السلام) له رسالة مهمة وسوف ينعم الله عليه من نعم، ويغدق عليه؛ وإن أكله الذئب لا تكتمل رسالته.

﴿وَاسْتَبَقَا الْبَابَ وَقَدَّتْ قَمِيصَهُ مِنْ دُبُرٍ وَأَلْفَيَا سَيِّدَهَا لَدَى الْبَابِ قَالَتْ مَا جَزَاءُ مَنْ أَرَادَ بِأَهْلِكَ سُوءًا إِلَّا أَنْ يُسْجَنَ أَوْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾ (٢٥)

يمكن الإشارة إلي الاستراتيجية التضامنية بنكران امرأة العزيز ذاتها عندما تقول (بِأَهْلِكَ) بدلاً عن تقول (بي) متظاهرةً بالتضامن والتقرب. وأيضاً تستعمل زليخا استراتيجية الإقناع باستعمال الحصر (مَا جَزَاءُ مَنْ أَرَادَ بِأَهْلِكَ سُوءًا إِلَّا أَنْ يُسْجَنَ أَوْ عَذَابٌ أَلِيمٌ) مستفيدة من استراتيجية توجيهية بآلية الاقتراح والحث، واستراتيجية تلمحية باستعمال الجملة التي تختصّ بتحديد أفعال المرسل إليه.

تحليل: يكون استعمال (سيدها) بدلاً من (سيدهما) علي سبيل توبيخ زليخا والمبالغة في خطيئتها، بأنّ لها زوجاً ولا يجدر بها الفحشاء. لذا أخذت زليخا تقنع زوجها (العزيز) لتبرئ نفسها فحاولت تهدئته بالاستراتيجية التضامنية ونكران ذاتها للتقرب إلي زوجها، فعبرت عن نفسها بأنّها أهله بإثارة كوامن العاطفة واستثارة الغيرة بدلاً من استعمال الضمير المناسب "بي". وأخذت تحدد جزاء يوسف (عليه السلام) باستعمال أسلوب الحصر (مَا جَزَاءُ مَنْ أَرَادَ بِأَهْلِكَ سُوءًا إِلَّا أَنْ يُسْجَنَ أَوْ عَذَابٌ أَلِيمٌ) كي تقنع زوجها بأنّها بريئة من الفحشاء والمنكر بتوكيد أكثر وأثر أعمق. وهكذا تحدّد زليخا جزاء النبي يوسف (عليه السلام).

﴿قَالَ هِيَ رَاوَدْتَنِي عَنْ نَفْسِي وَشَهِدَ شَاهِدٌ مِنْ أَهْلِهَا إِنَّ كَانَ قَمِيصُهُ قَدْ مِنْ قُبُلٍ فَصَدَقَتْ وَهُوَ مِنَ الْكَاذِبِينَ * وَإِنْ كَانَ قَمِيصُهُ قَدْ مِنْ دُبُرٍ فَكَذَبَتْ وَهُوَ مِنَ الصَّادِقِينَ﴾ (٢٦ و ٢٧)

تلاحظ في الآيتين استراتيجية الإقناع بالحجة التداولية والمقابلة (إِنْ كَانَ قَمِيصُهُ قَدْ مِنْ قُبُلٍ فَصَدَقَتْ) و (وَإِنْ كَانَ قَمِيصُهُ قَدْ مِنْ دُبُرٍ فَكَذَبَتْ وَهُوَ مِنَ الصَّادِقِينَ) والوصف (الْكَاذِبِينَ، الصَّادِقِينَ) وفي الوقت نفسه تلميح إلي براءة يوسف (عليه السلام) باستعمال أسلوب الشرط والترديد.

تحليل: إن هدف هاتين الآيتين إقناع عزيز مصر وتبرئة النبي يوسف (عليه السلام) وطهارته من أية فاحشة، لذا باستعمال أسلوب الشرط يستفيد المرسل الاستراتيجية التلميحية (إِنْ كَانَ قَمِيصُهُ قَدْ مِنْ قُبُلٍ فَصَدَقَتْ) و (وَإِنْ كَانَ قَمِيصُهُ قَدْ مِنْ دُبُرٍ فَكَذَبَتْ وَهُوَ مِنَ الصَّادِقِينَ) محاولاً إقناع عزيز مصر ببراءة النبي يوسف (عليه السلام) وهذا من الحكمة الإلهية بأن حضر شاهد من أهل امرأة العزيز ولم يصرح ببراءة النبي يوسف (عليه السلام) بل بشكل تلميح يأتي بالحجة التداولية ويستنتج من كيفية خرق ثوب النبي يوسف بأن امرأة العزيز هي الخاطئة، ويوسف (عليه السلام) منزله من الفاحشة، فيأتي بجملة شرطية أولاً للربط بين المقدمة والنتيجة، وثانياً تعليق النتيجة علي المقدمة. يمكن الإشارة إلي أن اسمي الفاعل (الكاذب والصادق) يدلان علي استمرارية العمل والقصد من استعمالها الإقناع؛ إذا اسم الفاعل يدل علي أمرين: الحدث، وهو الصدق أو الكذب، والفاعل يعني زليخا أو يوسف الصديق (عليه السلام) واللفظين (صدقت وكذبت) يدلان علي التجدد والحدوث واسما الفاعل (صادقين وكاذبين) يدلان علي الثبوت، والاسم أثبت من الفعل. وهكذا يريد إثبات صفة الصدق للنبي يوسف (عليه السلام) وصفة الكذب لزليخا بأن هاتين الصفتين ليستا متجددتين بل صارتا كالسجية لهما. فيريد المرسل بالربط بين المقدمة والنتيجة في تسلسل معين (حجة تداولية) أن يساعد العزيز في التمييز بين المذنب والعفيف فيستعمل في هذا السبيل مقابلة والتكرار؛ ويأتي بألفاظ متوافقة ثم بأضدادها علي الترتيب: فإن قد القميص من قُبُلٍ فزليخا هي العفيفة وإن قد القميص من دُبُرٍ فهي هي مذنبه والنبي يوسف (عليه السلام) هو البريء. فنري التكرار في الآيتين من أجل تحقيق الهدف وهو تمييز البريء من المذنب.

﴿وَدَخَلَ مَعَهُ السَّجْنَ فَتَيَانٍ قَالَ أَحَدُهُمَا إِنِّي أَرَانِي أَعْصِرُ خَمْرًا وَقَالَ الْآخَرُ إِنِّي أَرَانِي أَحْمِلُ فَوْقَ رَأْسِي خُبْرًا تَأْكُلُ الطَّيْرُ مِنْهُ نَبِّئْنَا بِتَأْوِيلِهِ إِنَّا نَرَاكَ مِنَ الْمُحْسِنِينَ﴾ (٣٦)

يتضمن الخطاب استراتيجية توجيهية باستعمال فعل الأمر (نَبِّئْنَا بِتَأْوِيلِهِ) و تضامنية باستعمال المدح وخصائص المرسل إليه (نَرَاكَ مِنَ الْمُحْسِنِينَ) والمكاشفة بينما يمكن الإشارة إلي استراتيجية إقناعية باستعمال التكرار، اسم الفاعل والتعليل.

تحليل: يستعمل الفتیان استراتيجية تضامنية باستعمال المدح وخصيصة النبي يوسف (عليه السلام) بأنه عالم ويحسن تأويل الرؤيا (نَبِّئْنَا بِتَأْوِيلِهِ إِنَّا نَرَاكَ مِنَ الْمُحْسِنِينَ) كما يستعملان آلية المكاشفة، فيخبرانه علي رؤياهما. والسؤال للكشف عن أدق الأمور والصراحة مع المرسل إليه دليلان علي التضامن والحميمية والثقة به، لذا استعمال استراتيجية تضامنية مركّزين علي حسن التعامل وتأسيس الصداقة والعلاقة الطيبة معه، لأنهما أعجبا به بينما يهدفان إلي التأثير فيه وإقناعه لتأويل رؤياهما.

فقد ورد لفظ (محسنين) في مواضع مختلفة من هذه السورة حيث نجد اللفظة الواحدة مشحونة بدلالات متعددة في سياقات مختلفة. هنا تحمل معني الإتيان والإجادة في تفسير الرؤيا ومما يؤكد علي ذلك قول الزمخشري (١٠٧٤-١١٤٣م) في قوله (من المحسنين): من الذين يحسنون عبارة الرؤيا أي يجيدونها[٨٢].

فيستعمل الفتيان آليات مختلفة لإقناع النبي يوسف(عليه السلام) لتأويل الرؤيا، أولاً: أخذاً بتعليل قص رؤياهما له وسبب استشارتهما إياه في هذا الأمر، ثانياً: باستعمال اسم الفاعل - الذي سبق ذكره - وأيضاً حين وصف الرؤيا استعمالاً التكرار (إني أراني أعصرُ خَمْراً ... إني أراني أحملُ فوقَ رأسي خُبْراً). فيعدّ التكرار أسلوباً من أساليب الفصاحة العربية، وآلية من آليات استراتيجية الإقناع، وهو دلالة اللفظ علي المعني مردداً ليزداد المرسل إليه فهما ويتأثر به. فيمكن القول إن التكرار في خطابهما تأكيد في الربط بين رؤياهما وبين دخولهما السجن. وهكذا يريدان إقناع النبي يوسف(عليه السلام) بأن رؤياهما صادقتان لهما تأويل، بسألانه التأويل.

﴿وَلَمَّا جَهَّزَهُم بِجَهَازِهِمْ قَالَ ائْتُونِي بِأَخٍ لَكُمْ مِنْ أَبِيكُمْ أَلَا تَرَوْنَ أَنِّي أُوفِي الْكَيْلَ وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ * فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي وَلَا تَقْرَبُونِ﴾ (٥٩ و ٦٠)

تتضمن الآيتان استراتيجية توجيهية باستعمال الأمر(ائْتُونِي) واستفهام تحضيضي(أَلَا تَرَوْنَ) وأسلوب الشرط(فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي) وذكر العواقب (فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي وَلَا تَقْرَبُونِ) والإنذار. واستراتيجية إقناعية باستعمال الاستفهام (أَلَا تَرَوْنَ أَنِّي أُوفِي الْكَيْلَ) والوصف (وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ) والحجة التداولية (فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي). بينما تلاحظ استراتيجية تلميحية باستخدام الاستفهام التحضيضي والكناية (أَلَا تَرَوْنَ أَنِّي أُوفِي الْكَيْلَ وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ)، فهذا الخطاب كناية عن مدي احترامه لهم.

تحليل: لما طلب النبي يوسف(عليه السلام) من إخوته إحضار ذلك الأخ، جمع بين الترغيب والترهيب. أمّا الترغيب فهو قوله: (أَلَا تَرَوْنَ أَنِّي أُوفِي الْكَيْلَ وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ) وأمّا الترهيب فهو قوله: (فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي وَلَا تَقْرَبُونِ) وذلك لأنهم في غاية الحاجة إلى الطعام[٨٣] وانطلاقاً من أنه(عليه السلام) ينوي إقناعهم بأن يعودوا إليه مرة أخرى ويأتوا ببنيامين، فيستفيد من استراتيجية توجيهية باستعمال آليات مختلفة مثل: الأمر (ائْتُونِي بِأَخٍ لَكُمْ مِنْ أَبِيكُمْ)، والتحضيض(أَلَا تَرَوْنَ أَنِّي أُوفِي الْكَيْلَ وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ)، وأسلوب الشرط (فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي وَلَا تَقْرَبُونِ) فيريد بالربط بين المقدمة والنتيجة، تعليق الثاني(قدومهم إلي مصر وأخذ الطعام) علي الأولي (الإتيان بأخيهم) لذا يذكر لهم مغبة عدم الإتيان ببنيامين وينذرهم بأن (لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي وَلَا تَقْرَبُونِ).

فالخطاب (أَلَا تَرَوْنَ أَنِّي أُوفِي الْكَيْلَ وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ) تحريض لهم أن يعودوا إليه ثانية ومعهم أخوهم، كما أن قوله في الآية التالية: (فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي وَلَا تَقْرَبُونِ) تهديد لهم لئلا يعصوا أمره[٨٤] فهذا تلميح إلي قصده: فإنكم إن أنيتم به أكرمت منزلتكم وأحسنتم إليكم، وازددتم به بغيراً مع عدتكم، فإني أعطي كل رجل منكم حصته. فإن لم تأتوني به فلا كيل لكم عندي ولا تقربوا بلدي، ويحاول إقناعهم بصيغة اسم الفاعل (وَأَنَا خَيْرُ الْمُنْزِلِينَ) «أي خير المضيفين، فإني حسن الضيافة لكل وارد، حسن التجهيز لكل عابر»[٨٥]. فالزيادة في مبني اسم الفاعل (المنزلين) تصاحبه زيادة في معناه[٨٦]؛ إذ في

هذا المقام تعني القيام بحسن الضيافة، أما فيما يخصّ الزيادة فلها أثر بالغ على معني اسم الفاعل «إذ وافقت زيادته دلالة كثرة ضيافته» (المصدر نفسه) ثم يذكر الحجة التداولية (فَإِنْ لَمْ تَأْتُونِي بِهِ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِنْدِي) هادفاً إلي إقناعهم بأنهم إن لم يأتوا به فلا طعام لهم عنده وإن أتوا بلاده، فإنه لا حظوة لهم عنده.

﴿قَالَ هَلْ أَمْنُكُمْ عَلَيْهِ إِلَّا كَمَا أَمْنُكُمْ عَلَى أَخِيهِ مِنْ قَبْلُ فَالْتَهُ خَيْرٌ حَافِظًا وَهُوَ أَرْحَمُ الرَّاحِمِينَ﴾ (٦٤)

يتضمن الخطاب استراتيجية تلميحية باستعمال الاستفهام والكناية عن عدم ثقة النبي يعقوب (عليه السلام) بأولاده (هَلْ أَمْنُكُمْ عَلَيْهِ إِلَّا كَمَا أَمْنُكُمْ عَلَى أَخِيهِ مِنْ قَبْلُ) واستراتيجية الإقناع باستعمال الاستفهام، واسم التفضيل واسم الفاعل.

تحليل: دخل إخوة النبي يوسف (عليه السلام) على أبيهم طالبيين إليه إرسال بنيامين معهم إلى مصر لأخذ الطعام الأكثر، فأجابهم النبي يعقوب (عليه السلام) بكناية مستعملا الاستفهام قائلاً: (هَلْ أَمْنُكُمْ عَلَيْهِ إِلَّا كَمَا أَمْنُكُمْ عَلَى أَخِيهِ مِنْ قَبْلُ)؛ بدلاً من أن يقول: لا أرسله معكم. فهو لم يمح صورة ولده يوسف (عليه السلام) عن ذاكرته فحينما سمع ذلك استولي عليه الخوف وذكرهم معاتباً إياهم بما فعلوا بيوسف (عليه السلام) وهكذا أراد إفهامهم بعدم ثقته بهم. واستعمل الاستفهام والتذكير بدلاً عن إجابة صريحة هادفاً إلي الإقناع والتأثير الأكثر؛ لأنه إن كان يجيبهم بالنفي مباشرة كان قد أجاج نار الحسد في قلوبهم ولكن عندما ذكرهم أبوهم بما صنعوا في حق أخيهام قادهم نحو التفكير وتذكرهم عملهم القبيح، وهكذا أقنعهم دون أن يترك لهم مجالاً في هذا المضمار إلا الخزي.

فيواصل كلامه النبي يعقوب (عليه السلام) بذكر الصفات الله سبحانه وتعالى (فَالْتَهُ خَيْرٌ حَافِظًا وَهُوَ أَرْحَمُ الرَّاحِمِينَ) قاصداً إفهام أبنائه مرة أخرى بعدم ثقته بهم في مجال محافظتهم على أخيهام قائلاً: إن الله يحفظ عباده وهو خير الحافظين. لفظة (خير) تحمل معني المفاضلة التي وقعت بين الله عز وجل وبين إخوة النبي يوسف (عليه السلام) في درجة الحفظ. فمهما ادّعي إخوة يوسف صيانة أخيهام فإن حفظهم لن يصل إلي درجة حفظ الله تعالى، فكأنه يفيدهم إن حفظه الله سلم، وإن لم يحفظه الله تعالى لم يسلم، كما لم يسلم أخوه - يوسف - من قبل، حين أمنتكم عليه. وأما بالنسبة إلي صيغة (الرّاحمين) فإنها تدل علي صفة من صفات الله والمراد بها الرفق والعطف وهذا مستنبط من سياق الآية؛ إذ طلب الإخوة من والدهم السماح لهم بأخذ أخيه الأصغر ليزدادوا كيل بغير ولكن رفض والدهم طلبهم لأنهم نقضوا العهد عندما ذهبوا بيوسف (عليه السلام)، لذا قال لهم حتي لو وافقت علي سفر ولدي فإنني أأكل علي الله سبحانه وتعالى الذي هو أرحم الراحمين وأطلب إليه رعايته وحفظه لا أطلب منكم.



﴿لَمَّا فَتَحُوا مَتَاعَهُمْ وَجَدُوا بِضَاعَتَهُمْ رُدَّتْ إِلَيْهِمْ قَالُوا يَا أَبَانَا مَا نَبْغِي هَذِهِ بِضَاعَتُنَا رُدَّتْ إِلَيْنَا وَنَمِيرُ أَهْلَنَا وَنَحْفَظُ أَخَانَا وَنَزْدَادُ كَيْلَ بَعِيرٍ ذَلِكَ كَيْلٌ يَسِيرٌ﴾ (٦٥)

يتضمن الخطاب استراتيجية تضامنية باستعمال لفظ (أب) لقرابة أكثر واستعمال الضمير في النداء (يا أبانا) والتضامن بين أولاد النبي باستعمال ضمير المتكلم مع الغير (أبانا، نبغي، نزداد، إلينا، أهلاً، نمير، نحفظ، أخانا، بضاعتنا). يستفيد أولاد النبي من استراتيجية توجيهية باستعمال النداء والاستفهام (يا أبانا ما نبغي) وفي الوقت نفسه يستفيدون من استراتيجية الإقناع باستعمال الاستفهام وذكر نتيجة الذهاب بنيامين إلى مصر والسلم الحجاجي.

تحليل: حينما عاد الإخوة من مصر وفتحوا متاعهم وجدوا بضاعتهم ردت إليهم فشاهدوا أن هذا الأمر برهان قاطع علي صحة طلبهم للذهاب بنيامين إلى مصر لأخذ طعام أكثر. فجاءوا إلي أبيهم منادين إياه مراعين الأدب والاحترام اللازمين بين الابن والأب باستعمال أداة (يا) لنداء القريب محاولين إقناعه مستعملين السلم الحجاجي:

فيذكر المرسل ما شاهد من رد البضاعة ثم يرتب الحجج التي يري أنها تتمتع بالقوة اللازمة التي تدعم دعواه.

ويمكن استنباط التضامن بينهم في استعمالهم ضمير المتكلم مع الغير دوماً (أبانا، نبغي، نزداد، إلينا، أهلاً، نمير، نحفظ، أخانا، بضاعتنا)، فهذا الضمير من نوع الشاملة البسيطة ذات قوة عاطفية؛ وتجمع بينهم في صفات متماثلة فكأنهم مرسل واحد، بينما تدل علي درجات الحميمية، واتصال الأب بضمير المتكلم مع الغير دلالة علي التضامن وجلب العطف الأبوي. فالنداء هنا من الأدنى إلي الأعلى لخصوصية نداء الابن لأبيه، و وسيلة لغوية مهيطة لأنه يحفز المرسل إليه إلي ردة فعل تجاه المرسل. قصد أولاد النبي استراتيجية تمهيدية باستعمال النداء والاستفهام (يا أبانا ما نبغي) إقناع أبيهم بإرسال بنيامين معهم إلي مصر.

﴿فَلَمَّا جَهَّزَهُمْ بِجَهَّازِهِمْ جَعَلَ السَّقَايَةَ فِي رَحْلِ أَخِيهِ ثُمَّ أَذَّنَ مُؤَذِّنٌ أَيَّتُهَا الْعِيرُ إِنَّكُمْ لَسَارِقُونَ﴾ (٧٠)

يستعمل المرسل استراتيجية تلميحية باستعمال العير بدلاً عن أصحاب الإبل وهذا مجاز، واستراتيجية الإقناع باستعمال التوكيد والوصف (إنكم لَسَارِقُونَ)، واستراتيجية توجيهية باستعمال النداء (أَيَّتُهَا الْعِيرُ)، ونلاحظ بأن الآية تشير إلي التضامن بين أفراد القافلة مستعملة الضميرين للغائبين وللمخاطبين (*).

تحليل: المرسل يخاطب أصحاب العير قائلاً (أَيَّتُهَا الْعِيرُ) بدلاً من أن يقول يا أيها الركب المسافرون، بينما العير يعني الإبل التي عليها الأحمال، وهو من مجاز الحذف [٨٧]. بعبارة أخرى المراد من العير أربابها. فهنا نري الاستراتيجية التلميحية باستعمال المجاز وهو حذف المضاف اكتفاءً بدلالة القرائن علي ما حذف؛ والحذف أبلغ من الذكر، ويلاحظ أيضاً أن الحوار في هذه الآية من الحوار الخارجي، فالمرسل في هذا السياق شخص مفرد و المرسل إليه جماعة معينة وجّه الخطاب إليها وهي القافلة، فالمؤذن هو المأمور من جانب شخص آخر وهو النبي يوسف (عليه السلام) الذي لم يتدخل في الأمر مباشرة بل أرسل رسوله لإبلاغ أمره. كذلك نري المرسل استعمال استراتيجية توجيهية مستعملاً النداء (أَيَّتُهَا الْعِيرُ) فيكون النداء مهيئاً للخطاب التوجيهي؛ لأنه يجعل المرسل إليه يعمل عملاً تجاه المرسل. كما سنري رد فعل إخوة النبي يوسف (عليه السلام) تجاه المؤذن في الآية التالية، وبعد التمهيد يخاطبهم المرسل بأنكم سارقون فعليكم أن تتوقفوا. فيلاحظ شيء من التعاون والتضامن بين الراكبين؛ إذ يخاطبهم المؤذن بالضمير الجماعي ليفيدهم بأنهم يشاركون في السرقة، واستعمل المرسل التأكيد واسم الفاعل هادفاً إلي

(*) الضمير هنا لا يحمل تضامناً بين المرسل والمرسل إليه بل إنه يفيد التضامن والتعاون بين المخاطبين (أفراد القافلة) بعضهم مع بعض.

إقناعهم للوقوف وتفتيش أحمالهم، فاستعمل اسم الفاعل يفيد الاعتناء بتوقف القافلة بسرعة؛ فاسم الفاعل يحمل معني الحدث أولاً وفاعله ثانياً فضلاً عن إيجازها؛ والمرسل استعمل اسم الفاعل بصيغة الجمع ليدل به علي مشاركة أفراد القافلة بعضهم مع بعض.

﴿قَالُوا إِنَّ يَسْرِقَ فَقَدْ سَرَقَ أَخٌ لَهُ مِنْ قَبْلُ فَأَسْرَهَا يُوسُفُ فِي نَفْسِهِ وَلَمْ يُبْدِهَا لَهُمْ قَالَ أَنْتُمْ شَرٌّ مَكَانًا وَاللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَصِفُونَ﴾ (٧٧)

استعمل إخوة يوسف (عليه السلام) استراتيجية إقناعية بالحجاج بالتبادل (إِنَّ يَسْرِقَ فَقَدْ سَرَقَ أَخٌ لَهُ مِنْ قَبْلُ) وفي الوقت نفسه استراتيجية تلميحية مستعملين التهمك وأسلوب الشرط ليحطوا من شأن بنيامين وأخيه يوسف (عليهما السلام). ويشير الخطاب إلي التضامن بين النبي يوسف و بنيامين (أَخٌ لَهُ).

تحليل: وأخيراً اقتنع إخوة يوسف بأن أخاهم - بنيامين - فعل فعلاً شنيعاً فأرادوا أن يبرؤوا أنفسهم منه ويعيدوا عرضهم محاولين إقناع المرسل إليه باستعمال الحجاج بالتبادل وبشكل تلمحي، فقالوا: لو قام بالسرقة فليس هذا بأمر غريب؛ إذ أخوه يوسف ارتكب مثل هذا من قبل، ونحن نختلف عنهما في النسب، وهكذا أرادوا أن يفصلوا بينهم وبين بنيامين وينسبوه إلي أخيه يوسف (عليه السلام).

﴿فَلَمَّا اسْتِأْذَنُوا مِنْهُ خَلَصُوا نَجِيًّا قَالَ كَبِيرُهُمْ أَلَمْ تَعْلَمُوا أَنَّ أَبَاكُمْ قَدْ أَخَذَ عَلَيْكُمْ مَوْثِقًا مِنَ اللَّهِ وَمِنْ قَبْلُ مَا فَرَّطْتُمْ فِي يُوسُفَ فَلَنْ أَبْرَحَ الْأَرْضَ حَتَّى يَأْذَنَ لِي أَبِي أَوْ يَحْكُمَ اللَّهُ لِي وَهُوَ خَيْرُ الْحَاكِمِينَ﴾ (٨٠)

استعملت استراتيجية تلميحية بوسيلة الاستفهام المبدوء بالهمزة (أَلَمْ تَعْلَمُوا أَنَّ...) وتحديد أفعال المرسل إليه وحرف الربط (حتي). وتلاحظ استراتيجية الإقناع باستعمال الاستفهام وتذكير المرسل إليه بما مضى وأداة التوكيد (أَنَّ) والوصف (وَهُوَ خَيْرُ الْحَاكِمِينَ).

تحليل: استعمل المرسل ضمير المخاطبين: (أَبَاكُمْ، أَخَذَ عَلَيْكُمْ مَوْثِقًا، وَفَرَّطْتُمْ فِي يُوسُفَ) بدلاً من ضمير المتكلم مع الغير (أَبَانَا، عَلَيْنَا، فَرَطْنَا)، ولعل السبب يعود إلي عدم موافقته علي الدسيطة التي دسوها ضد أخيهم النبي يوسف (عليه السلام) ولذا انتسب الأب، الإفراط في أمر النبي يوسف (عليه السلام) والميثاق إلي إخوته دون أن يذكر عن نفسه شيئاً هنا، فكأنه يريد تفهيمهم بأنهم مذنبون يستحقون اللوم في هذا المضمرة، ولكن في نهاية خطابه انتسب الأب إلي نفسه بقوله: (فَلَنْ أَبْرَحَ الْأَرْضَ حَتَّى يَأْذَنَ لِي أَبِي) ليدل علي أنه عندما يريد تذكير الإخوة بما مضى في مجال الميثاق ودسائسهم ضد أخيهم الصغير يستفيد من الضمير للمخاطبين دون ضمير المتكلم مع الغير ولكنه عندما يريد التكلم عن المستقبل وعزمه ينسب الأب إلي نفسه دون الآخرين، فيستخدم المرسل استراتيجية تلميحية بتحديد أفعال إخوته مستعملاً الاستفهام (أَلَمْ تَعْلَمُوا أَنَّ أَبَاكُمْ قَدْ أَخَذَ عَلَيْكُمْ مَوْثِقًا...) طالبا من المرسل إليه الإقرار بالميثاق هادفاً إلي إقناعهم بأنه يستحيي من أبيه أن يعود إليه بغير ولده الذي أخذ عليهم الميثاق بإرجاعه إليه، ولا يقصد أن يجيبه المرسل إليه بنعم أو لا، بل يقصد تذكيرهم بالميثاق مستعملاً استراتيجية الإقناع مستفيداً من التأكيد (أَنَّ أَبَاكُمْ قَدْ أَخَذَ عَلَيْكُمْ مَوْثِقًا مِنَ اللَّهِ) لتقوية كلامه واطمئنانه بصحة مدعاه، وفي هذا الطريق استعان بحكم الله تعالي علي سبيل

المفاضلة بين حكم الله وحكم سواه فيقول: (وَهُوَ خَيْرُ الْحَاكِمِينَ). وقيل بأن قصده من حكم الله هو الموت [٨٨]، وهذا كناية عن أنه لا يبرح الأرض حتي يموت فيها أو يفتح الله تعالى له سبيلا للنجاة.

﴿ارْجِعُوا إِلَىٰ أَبِيكُمْ فَقُولُوا يَا أَبَانَا إِنَّ ابْنَكَ سَرَقَ وَمَا شَهِدْنَا إِلَّا بِمَا عَلَّمَنَا وَمَا كُنَّا لِلْغَيْبِ حَافِظِينَ﴾ (٨١)

ابتدأ هذا الخطاب باستراتيجية توجيهية باستخدام أسلوب الأمر (ارْجِعُوا إِلَىٰ أَبِيكُمْ فَقُولُوا...) والنداء (يَا أَبَانَا) ويستمر الخطاب بشكل تضامني باستعمال الضمير في النداء ولفظ الأب والابن (يَا أَبَانَا، ابْنَكَ) وأيضاً التضامن بين الإخوة باستعمال ضمير المتكلم مع الغير أو المخاطبين من المتصل والمنفصل في عدة مواضع (ارْجِعُوا، أَبِيكُمْ، أَبَانَا، شَهِدْنَا، عَلَّمْنَا، وَمَا كُنَّا) وينتهي إلى استراتيجية الإقناع باستعمال التأكيد (إِنَّ ابْنَكَ سَرَقَ) والحصص والنفي (وَمَا شَهِدْنَا إِلَّا بِمَا عَلَّمْنَا وَمَا كُنَّا لِلْغَيْبِ حَافِظِينَ) والوصف (حَافِظِينَ) واستعمال ألقاب القرابة (أَبَانَا، ابْنَكَ) واستراتيجية تلميحية باستعمال التهكم علي وجه التحقير (إِنَّ ابْنَكَ سَرَقَ).

تحليل: يوجه الأخ الكبير خطابه إلي إخوته باستراتيجية توجيهية (ارْجِعُوا إِلَىٰ أَبِيكُمْ) فقولوا يا أبانا إن ابنك سرق، لإصراره علي تنفيذ قصده وأيضاً ليبرئ نفسه عنهم في مجال ما حدث لبنيامين ويوسف الصديق (عليه السلام).

فيختار المرسل (أَبَانَا وَابْنَكَ) ليجسد درجة القرابة في الخطاب وليحاج من خلالها، بالإضافة إلي دلالتها علي التضامن، ولقد تردد النداء (يَا أَبَانَا) في مواقف عديدة في السورة، والمنادي إخوة يوسف، والمنادي النبي يعقوب (عليه السلام)، فالنداء هنا يحمل الاستعطاف والرغبة في إقناع الأب، وبما أن والدهم كان نبياً و كان بإمكانهم أن يخاطبوه رسمياً لكننا نراهم يخاطبونه بلفظ (أَبَانَا) لإبراز التضامن والتقرب ونبذ الرسمية.

فيكون ضمير المتكلم مع الغير (أَبَانَا، شَهِدْنَا، عَلَّمْنَا، وَمَا كُنَّا) من نمط الشاملة البسيطة ذات قوة عاطفية؛ لأنه يجمع بين الإخوة فكأنهم مرسل واحد، بينما يدل علي درجات الحميمية والتعاون بينهم. ويمكن القول أيضاً أن لفظ (ابنك) يحمل معني الاحتقار والتهكم. فيريدون تفهيم والدهم بأن ولدك الذي فضلتنا علينا سرق وذهب بعرضك. وأما لإقناعه فيستخدمون أولاً استراتيجية تضامنية (يَا أَبَانَا) علي سبيل الاستعطاف وبعد ذكر ما وقع و لإثبات عدم قصورهم في هذا المجال يستفيدون من استراتيجية الإقناع باستخدام التأكيد (إِنَّ ابْنَكَ سَرَقَ) لعلمهم بأنه لن يصدق كلامهم؛ ولا تتحصر محاولتهم في سبيل إقناع الوالد علي استخدام التأكيد بل استعملوا آليات أخرى مثل: **الحصص** (وَمَا شَهِدْنَا إِلَّا بِمَا عَلَّمْنَا) لأن أسلوب الحصر يفيد مشاهدتهم بأن أعينهم إخراج الصواع من حمله وهو أسلوب أبلغ وأكثر تأكيداً من أن يقولوا: (شَهِدْنَا بِمَا عَلَّمْنَا)؛ ومثل **النفي** (وَمَا كُنَّا لِلْغَيْبِ حَافِظِينَ)؛ إذ النفي هنا وسيلة للحجاج يدل علي أنهم رأوا بأن أعينهم ما وقع، و **الوصف** (حَافِظِينَ) يفيد الحدث ويعني هنا عدم إدراك الغيب، والفاعل وهو إخوة النبي يوسف (عليه السلام) والمراد ب(حافظين) هنا عالمين [٨٩] أي: وما كنا للغيب عالمين حتى يتضح لنا هل الأمر علي ما شاهدناه أو علي خلافه ؟ وهكذا يبذل إخوة النبي يوسف (عليه السلام) قصاري جهودهم لإقناع أبيهم بأنهم لم يكونوا خاطئين في هذا المجال و ليس هذا دسيسة من قبلهم ضد أخيهم كما فعلوا بيوسف (عليه السلام).

﴿قَالَ هَلْ عَلِمْتُمْ مَا فَعَلْتُمْ بِيُوسُفَ وَأَخِيهِ إِذْ أَنْتُمْ جَاهِلُونَ﴾ (٨٩).

يتضمن الخطاب استراتيجيات تلميحية باستعمال الاستفهام التوبيخي (هَلْ عَلِمْتُمْ...) والتعريض، واستراتيجية تضامنية باستعمال لقب القرابة في قول النبي يوسف (عليه السلام): (...يُيُوسُفَ وَأَخِيهِ)، واستراتيجية الإقناع باستعمال الوصف (جَاهِلُونَ)

تحليل: إن الاستفهام هنا مستعمل للتوبيخ و(هَلْ) مفيدة للتحقيق لأنها بمعنى (قد) في الاستفهام، فهو توبيخ على ما يعملونه من أفعالهم الذميمة بشأن النبي يوسف (عليه السلام) وأخيه [٩٠]. بينما يلاحظ تعريضه (عليه السلام) للغم بسبب إفراذه عن أخيه لأبيه وأمه، وأيضا كانوا يؤذونه، ومن جملة أقسام ذلك الإيذاء: قالوا في حقه: (إِنْ يَسْرِقْ فَقَدْ سَرَقَ أَخٌ لَهُ مِنْ قَبْلٍ) (يوسف، ٧٧) وقيل (هَلْ عَلِمْتُمْ مَا فَعَلْتُمْ بِيُوسُفَ) استفهام يفيد تعظيم الواقعة، ومعناه: ما أعظم ما ارتكبتم في يوسف! وما أقبح ما أقدمتم عليه! وهو كما يقال للمذنب: هل تدري من عصيت وهل تعرف من خالفت؟ [٩١]. فنري النبي يوسف (عليه السلام) مستخدماً لفظ (أخيه) لبنيامين الذي يبدي القرابة ليدل به علي تضامنهما. لذا لم يقل (أخيكم).

فبهذا الخطاب يذكرهم النبي يوسف (عليه السلام) أولاً بذنبهم بالكناية وثانياً يبين لهم طريقة الاعتذار بأن كل ما ارتكبوا في حق أخويهم صدر عن جهلهم وغرورهم. فصيغة اسم الفاعل (جاهلون) يحمل معني استمرارياً ودلالة علي جهالة مستمرة في إخوة النبي يوسف (عليه السلام)، فيعتبر اسم الفاعل وسيلة حاجية يستعملها المرسل في خطابه بوصفها حجة ليسوغ لنفسه إصدار الحكم الذي يريد.

١٩. النتائج

فقد تم الإتيان ببعض الأمثلة المشتمة علي الاستراتيجيات الخطاب ومما يجدر ذكره هنا أن الشخصيات في قصة النبي يوسف (عليه السلام) استعملوا الاستراتيجيات الأربع كلها في خطابهم ولكل منها فاعليته في ظل علاقات الشخصيات بعضهم مع بعض. وإن الاستراتيجية الأكثر استعمالاً في هذه القصة، هي الاستراتيجية التضامنية؛ ثم الاستراتيجية الإقناعية؛ لأن الخطاب يستهدف غالباً إقناع المرسل إليه ونيل رضاه إما لإنجاز قصده وتحقيق هدفه، وإما لإبداع السلطة، وإما لإحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي لديه؛ ونري شخصيات القصة في مأزق محاولين الخروج منها باستعمال آليات مختلفة للاستراتيجية الإقناعية، لذا نري كثرة هذا النوع من الاستراتيجيات في سورة يوسف.

أما الاستراتيجية التضامنية فهي الاستراتيجية التي يحاول المرسل أن يجسد بها درجة علاقته بالمرسل إليه ويعبر عن مدي احترامه لهذه العلاقة و رغبته في المحافظة عليها، وتطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما؛ ولأن النبي يعقوب (عليه السلام) كان يلطف بأولاده ويشفق عليهم خاصة ابنه (يوسف و بنيامين) فهذه القصة تمثل التضامن والتحبب، والتودد، والعطف الأبوي والعلاقة المتبادلة بينه وبين أولاده لاسيما ابنه، والإشفاق من الأب علي ابنه بينما نلاحظ رحابة صدر النبي يوسف (عليه السلام) في المأزق، فهو حاول التقرب من الآخرين في أية ظروف كانت؛ لذا استعمل الاستراتيجية التضامنية لتأسيس الصداقة والعلاقات الطيبة مع الآخرين.

وأيضاً نري إخوة يوسف يستعملون التضامن للتركيز علي حسن التعامل مع صاحب السلطة لبلوغ غاياتهم، بينما تكون بينهم التعاون والتضامن الملحوظين.

٢٠. الهوامش

- [١] يوسف، علي حسين، "الخطاب بين المعنى اللغوي والمفهوم الاصطلاحي"، (٢٠١٤م)، المأخوذ من الموقع التالي في التاريخ: ٢٠١٦/٠٩/١٩. <https://www.kitabat.com>
- [٢] ابن منظور ابن مكرم، أبو الفضل جمال الدين محمد، "لسان العرب"، دار صادر، بيروت، لبنان، (٢٠٠٣م)، مادة خطب.
- [٣] مسعود، جبران. الرائد. دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، (١٩٩٢م)، مادة خطب.
- [٤] قايش، حورية، "التحليل اللغوي للخطاب الشعري الجزائري في العصر التركي"، ديوان أشعار جزائرية تحقيق أبو القاسم سعد الله نموذجاً. مذكرة لنيل شهادة الماجستير ضمن مشروع: الدراسات اللغوية و الندوية في العصر التركي بالجزائر. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. (٢٠٠٨م)، ص ١٠.
- [٥] ابن فارس، أحمد، "مقاييس اللغة"، تحقيق عبد السلام هارون، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، مصر، (١٩٦٩م) - ١٣٨٩هـ، ط ٢، مادة خطب.
- [٦] شويحط، إبراهيم أحمد محمد وعبد القادر مرعي خليل، "فض الشراكة المفاهيمية بين النص والخطاب"، دراسات العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد ٣، ملحق ٤، (٢٠١٦). ص: ١٨٠٦-١٨٠٧.
- [٧] بن ظافر الشهري، عبد الهادي، "استراتيجيات الخطاب"، دار الكتب الجديد المتحدة، بيروت، لبنان، (٢٠٠٤م)، ط ١، ص ٨٦.
- [٨] حمداوي، جميل، "التداوليات وتحليل الخطاب"، مكتبة المتقف، المغرب، (٢٠١٥م)، ١٩. / (٨) العمري، م. في بلاغة الخطاب الإقناعي، دار الثقافة، الدار البيضاء، المغرب، (١٩٨٦م)، ط ١، ص ٣٨.
- [9] Zellig Sabbettai Harris
- [10] discourse analysis
- [١١] بن ظافر الشهري، عبد الهادي، ص ٣٧.
- [١٢] عبد الرحمن، طه، "في أصول الحوار و تجديد علم الكلام"، المركز الثقافي العربي بيروت، لبنان، (١٩٨٧م)، ط ١، ص ٩٧.
- [١٣] بن ظافر الشهري، عبد الهادي، ص ٨٧.
- [14] E. Benveniste
- [١٥] الهيص، فريدة، "استراتيجية الخطاب في مقامات الحريري من سياقات التداول إلى شعرية السرد"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الآداب واللغة العربية. بسكرة، الجزيرة: جامعة محمد خيضر، (٢٠١٥م)، ص ٧.
- [١٦] حمادو، صفية، "استراتيجية الخطاب في أخبار الثقلاء - مقارنة تداولية"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير. الجمهورية الجزائرية. جامعة مولود معمري - تيزي وزو. (٢٠١٥م)، ص ٨٠.
- [17] John Gumperz
- [18] Gumperz, J. J, Discourse strategies. Published by Press Syndicate of the Cambridge, (1982).
- [19] Teun A. Van Dijk, & Walter Kintsch
- [20] Van Dijk, T. A., Kintsch, W., Strategies of discourse comprehension. New York: Academic Press, (1983).
- [٢١] العمري، محمد، "في بلاغة الخطاب الإقناعي"، دار الثقافة، الدار البيضاء، المغرب، (١٩٨٦م)، ط ١.
- [22] Barbara Johnstone

- [23] Johnstone, B".Linguistic Strategies and Cultural Styles for Persuasive Discourse". Published In Language, Communication, and Culture: Current Directions (International and Intercultural Communication Annual), (1989), p.p139-156.
- [٢٤] بن سويكي، يمينه، "استراتيجية الخطاب النقدي عند عبدالله محمد الغدامي"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسنطينة، الجمهورية الجزائرية، جامعة منتوري (٢٠٠٨).
- [٢٥] أمين، سيد مهدي، "گفتمان هاي راهبردي در قرآن كريم" (الخطابات الاستراتيجية في القرآن الكريم)، الإشراف: محمد بيستوني. انتشارات آستان قدس رضوي، قم، إيران، (١٣٨٩هـ).
- [٢٦] محفوطي، سليمة، "وسائل الإقناع في خطبة طارق بن زياد دراسة تحليلية في ضوء نظرية الحجاج"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في اللغة العربية، الجمهورية الجزائرية، جامعة الحاج لخضر باتنة، (٢٠١١م).
- [٢٧] فضل، صلاح، "استراتيجية الخطاب الشعري عند حجازي"، مجلة صخر، أرشيف المجلات الأدبية والثقافة الغربية، (١٣٩٠هـ)، العدد ٣.
- [٢٨] بلخير، هشام، "آليات الإقناع في الخطاب القرآني (سورة الشعراء نموذجاً) دراسة حجاجية"، مذكرة لنيل درجة الماجستير في اللسانيات العامة. الجمهورية الجزائرية، جامعة الحاج لخضر باتنة، (٢٠١١م).
- [29] Nicolas Sarkozy
- [30] Francois Hollande
- [٣١] الجمعاوي، أنور، "استراتيجيات الحجاج في المناظرة السياسية- مناظرة التنافس علي الرئاسة بين نيكولا ساركوزي وفرانسوا هولاند"، المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات. (٢٠١٣م). المأخوذة من الموقع التالي في تاريخ: ٢٠١٧/٢/١٨ www.dohainstitute.org
- [32] Balogun, Gulia
- [33] Balogun, G, "Placing Strategy Discourse in context: Sociomateriality, Sensemaking, and Power". Journal of Management Studies,(2014). 51(2), p.p175-201.
- [٣٤] الهيص، فريدة، "استراتيجية الخطاب في مقامات الحريري من سياقات التداول إلي شعرية السرد"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الآداب و اللغة العربية. بسكرة، الجزيرة: جامعة محمد خيضر، (٢٠١٥م).
- [٣٥] حمادو، صفية، "استراتيجية الخطاب في أخبار النقلاب- مقارنة تداولية-".
- [٣٦] صياداني، علي، "آليات الإقناع في الأشعار المنسوبة للإمام الحسين(ع)"، مجلة دراسات في العلوم الإنسانية، (٢٠١٦م)، السنة ٢٣، العدد ٢، صص: ٢٧-٤٦.
- [٣٧] صيادي نجاد، روح الله، ومهوش حسن بور، "آليات الإقناع في قصيدة «لاتصالح»". بحوث في اللغة العربية: نصف سنوية علمية محكمة لكلية اللغات الأجنبية بجامعة إصفهان.(١٤٣٩)، العدد ١٤، صص: ٢٥-٣٧.
- [٣٨] يونس، فضيلة، "استراتيجيات الخطاب في النشيد الوطني - دراسة تداولية -"، رسالة الماجستير، تيزي وزو، الجزائر: جامعة مولود معمري.
- [٣٩] بن ظافر الشهري، عبد الهادي، "استراتيجيات الخطاب"، ص ١٨٠.
- [٤٠] نصار، ناصيف، "منطق السلطة"، مدخل إلي فلسفة الأمر، دار أمواج، بيروت، (١٩٩٥م)، ط ١، ص ٧.
- [41] George C. Homans

[42]Homans,G,Social Behavior, It's Elementary Forms. Oxford, England: Harcourt Brace and World,(1961).p.286.

[٤٣] بن ظافر الشهري، عبدالهادي، ص٢٣٦.

[٤٤] المصدر نفسه، ص٢٥٧.

[٤٥] المصدر نفسه، صص ٢٥٧-٢٦٢.

[٤٦] خالدي، حفيظة، "تأويل الأقوال في مجالس الخلفاء والأمراء"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، الجمهورية الجزائرية، جامعة مولود معمري تيزيوزو، (٢٠١٤م)، ص ٢٢.

[٤٧] بن ظافر الشهري، ص٣٠٢.

[48]Lakoff, R. T,Talking power: The politics of language in our lives. New York: Basic Books (AZ).(1990), p.190

[49]Flowler

[50]Flowler, Roger.andOthers. Language and Control,publisher:Routledge & Kegan paul, London(1979), page 202

[٥١] الأندلسي الغرناطي، أبوحيان. تفسير البحر المحيط. حقق أصوله و علق عليه و خرّج أحاديثه: د.عبد الرزاق المهدي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان (٢٠٠٢م). ط١، صص ٥٠٩-٥١٠.

[٥٢] ابن فارس، أحمد، "مقاييس اللغة"، تحقيق عبد السلام هارون. مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، مصر، (١٩٦٩م - ٥١٣٨٩)، ط٢، مادة غفل.

[٥٣] بن ظافر الشهري، عبدالهادي، صص ٣١١-٣١٤.

[٥٤] المصدر نفسه، ص٣١٩.

[٥٥] هدسون، "علم اللغة الاجتماعي"، ترجمة: محمود عياد. عالم الكتب، القاهرة، (١٩٩٠م). ص ٢٠٣.

[٥٦] بن ظافر الشهري، عبدالهادي، صص ٢٤-٢٥.

[٥٧] المصدر نفسه، صص ٣٢٨-٣٢٩.

[٥٨] يمكن أن يستعمل المرسل بعضاً من الألفاظ المعجمية التي تدل علي التوجيه، وذلك بالنصح تارة والوصية تارة، أو التوسل أو المناشدة، أو الإشارة أو الاقتراح، والحث أو التذكير، أفعال التشجيع أو الإنذار، المنع والحظر والتقييد

(Bach)، مثل: أوصيكم بتقوي الله، ننصحك بالابتعاد عن التدخين. Bach, K.,Linguistic, communication and speech acts. The MIT press, Cambridge, Massachusetts, US, (1979),p.p 47-49

[٥٩] وهو ذكر العواقب المترتبة، أو ذكر الشواهد علي ما يذهب إليه، مثل ربط إنجاز الفعل بوعد أو وعيد أو استعمال الشرط بفعليه: فعل الشرط وجواب الشرط، لأنّ هذا الأسلوب يجمع في بنيته العميقة بين دلالتني الأمر والنهي.

[٦٠] بن ظافر الشهري، عبدالهادي، "استراتيجيات الخطاب"، صص ٣٦٩-٣٧٠.

[61]Tannen, D, That's not what I meant!. New York: Ballantine Books. (1992), page 60

[٦٢] بن ظافر الشهري، عبدالهادي، صص ٣٧١-٣٧٣.

[٦٣] فيشمل: الجمل التي تعبر عن أن المرسل يستطيع إنجاز عمل ما، الجمل التي تتوجه لرغبات المرسل إليه ليحققها المرسل، الجمل التي تختص بشرط الإخلاص، الجمل التي تتعلق بالمحتوي القضوي، الجمل التي تتعلق بأسباب ما لأفعال المرسل، الجمل التي تتعلق بقدرة المرسل إليه علي إنجاز الفعل وهي تلك المبدوءة بأشتقاقات الأفعال الدالة علي القدرة أو الاستطاعة، الجمل التي تتعلق برغبة المرسل أو المرسل إليه، الجمل التي تختص بتحديد أفعال المرسل إليه، الجمل التي تتعلق بأسباب ما لأفعال المرسل إليه.

[٦٤] هناك أدوات لغوية تستعمل في بنية الخطاب المنجزة لتكون مؤشراً تلميحياً علي القصد، مثل: **الأفعال المعجمية التي تدل علي الافتراضات والتأكيدات والشكوك**، مثل أفعال القلوب: ظنّ، خال، زعم و...؛ **استعمال الأفعال المشتقة من القول في الماضي أو المضارع**، مثل: يقال إن أسعار البضائع انخفضت؛ **أسلوب الشرط**: إن تدرس تنجح. فالمرسل اختار أسلوب الشرط تلميحاً، بدلاً عن استعمال فعل الأمر مباشرة (بن ظافر الشهري: ٣٩١-٣٩٨).

[٦٥] يستعمل المرسل التعابير الاصطلاحية لأنه يدرك أنها أدوات يستطيع تسخيرها للتعبير بها عن قصده بالاستراتيجية التلميحية (بن ظافر الشهري، ٢٠٠٤: ٤٠٣). ويستمد المرسل هذه المادة اللغوية - أثناء تكوين خطابه - من الموروث الثقافي. فإنه نمط تعبيرى خاص بلغة ما، يتميز بالثبات ويتكون من كلمة أو أكثر، تحولت عن معناها الحرفي إلي معني مغاير اصطلحت عليه الجماعة اللغوية (حسام الدين، ك. التعبير الاصطلاحي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، مصر، ١٤١٥هـ، ط١، ص ٣٤) مثل: فلان ضرب كفا بكف: أي تحير.

[٦٦] أحياناً يحذف المرسل بعض الأفعال اللغوية، مثلما يفعل عند استقبال الضيوف؛ إذ ينادي صاحب الدار الخادم: القهوة. فذلك بحذف الفعل من الخطاب، ولكن المرسل إليه يفهم أنه يقصد: أحضر القهوة (بن ظافر الشهري، ٢٠٠٤: ٤٣٥).

[67] Kevin Hogan

[68] James speakman

[69] persuade

[70] Hogan, K., & Speakman, J., Covert persuasion: psychological tactics and tricks to win the game. Published by John Wiley & Sons, inc., Hoboken, New Jersey, (2006), page 3.

[71] Johnstone, B. "Linguistic Strategies and Cultural Styles for Persuasive Discourse". Published In Language, Communication, and Culture: Current Directions (International and Intercultural Communication Annual) , (1989), Page 143.

[٧٢] بن ظافر الشهري، عبد الهادي، "استراتيجيات الخطاب"، ص ٤٤٥-٤٤٧.

[٧٣] يستعمل للتعبير عن قبول وجهة النظر أو الرغبة في الحجاج كما يستعمل للتعبير عن الموافقة علي مناصرة الدعوي أو معاداتها، واتخاذ القرار ببدء النقاش مع الموافقة علي ضوابطه.

[٧٤] فلا يستعمل المرسل جميع أصنافها إذ لا يتطلب السياق استعمال بعض الأنواع منها، مثل الأوامر وأفعال التحريم؛ ولذلك يقتصر استعمال المرسل علي بعض منها: التحدي للدفاع عن وجهة النظر، أو طلب الحجاج (بن ظافر الشهري: ٤٨٢).

- [٧٥] يحاول المرسل أن يصف الحال نفسها في وضعين ينتميان إلى سياقين متقابلين، وذلك ببلورة علاقات متشابهة بين السياقات، ودعوة المرسل إليه إلى ترسيخ هذا المبدأ بينهما بالتساوي (بن ظافر الشهري: ٤٨٦)، مثل: ما يأتي بسهولة يذهب بسهولة. أو هذا المثال: ضع نفسك مكاني. أو عامل الناس كما تحب أن يعاملوك.
- [٧٦] (بل، لكن، حتّي، فضلاً عن، ليس كذا فحسب، بل، ما...إلّا) (صيادي نجاد و حسن بور، ١٤٣٧: ٣١).
- [٧٧] الرضي، محمد بن حسين، "تلخيص البيان في مجازات القرآن"، حققه وقدم له وصنع فهارسه: محمد عبد الغني حسن، دار إحياء الكتب العربية القاهرة، مصر، (١٩٥٥م)، ط١، ص ١٦٩.
- [٧٨] گنابادي، سلطان محمد، "تفسير بيان السعادة في مقامات العبادة"، مؤسسة الأعلمي للمطبوعات، بيروت، (١٤٠٨هـ.ق)، ط ٢، ج ٢، ص ٣٧٤.
- [٧٩] رسولي، حجت وقادر قادري، "جماليات أسلوب التوكيد في سورة يوسف (ع)"، فصلية للأدب الديني، (د.ت)، العدد ٥، ص ٦٢.
- [٨٠] المصدر نفسه، ص ٤٩/ [٨٠] حجازي، محمد، "التفسير الواضح"، دار الجيل بيروت، لبنان، (١٩٦٨م)، ص ٦٤.
- [٨١] القيرواني، أبو إسحاق إبراهيم بن علي، "جمع الجواهر في الملح والنوادر"، حققه وضبطه وفصل أبوابه و وضع فهارسه: علي محمد البجاوي، دار الجيل، بيروت، (د.ت)، ط ٢، ص ٣.
- [٨٢] الزمخشري، محمود بن عمر، "الكشاف عن حقائق التنزيل و عيون الأقاويل في وجوه التأويل"، دارالمعرفة بيروت، (١٩٧٩م)، المجلد الثاني، ص ٥١٥.
- [٨٣] الحائري الطهراني، مير سيد علي، "تفسير مقتنيات الدرر"، المجلد السادس، دار الكتب الإسلامية، طهران، (١٣٣٧هـ)، ص ٤٥.
- [٨٤] الطباطبائي، سيد محمد حسين، "تفسير الميزان"، مؤسسة النشر الإسلامي التابعة لجماعة المدرسين بقم المقدسة، قم، (د.ت)، ٢٠٩.
- [٨٥] الحسيني الشيرازي، محمد، "تقريب القرآن إلى الأذهان"، المجلد الثالث، دارالعلوم للتحقيق والطباعة والنشر والتوزيع بيروت، لبنان، (٢٠٠٣م)، ط١، ص ١٢.
- [٨٦] عبد الله عثمان، فتحي إبراهيم، "السياق وأثره في تحديد دلالة المشتقات"، دراسة تطبيقية في سورة يوسف. بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في اللغة العربية. جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا. (٢٠١٥م)، ص ٦٣.
- [٨٧] طالب، أنفال ناصر، "دلالات النداء في سورة يوسف المباركة"، مجلة آداب البصرة، (٢٠١٤م)، العدد ٧٠، ص ١٤٤.
- [٨٨] مكارم الشيرازي، ناصر، "الأمثل في تفسير كتاب الله المنزل"، (د.ت). المجلد السابع المأخوذ من مكتبة معهد الفقهية. من الموقع التالي: Lib.eshia.ir، في تاريخ: ٢٤/١/٢٠١٧، ص ٢٧٧.
- [٨٩] عبد الله عثمان، فتحي إبراهيم، "السياق وأثره في تحديد دلالة المشتقات"، ص ٥٦.
- [٩٠] ابن عاشور، محمد الطاهر، "التحرير والتنوير"، تونس، الدار التونسية للنشر (د.ت)، ص ٤٧.
- [٩١] الرازي، فخر الدين، "التفسير الكبير"، المجلد ١٨. دار الفكر، بيروت، (١٩٨١م)، ص ٢٠٧.

CONFLICT OF INTERESTS

There are no conflicts of interest

٢١. المصادر والمراجع

- القرآن الكريم.
- علي حسين، يوسف، الخطاب بين المعنى اللغوي والمفهوم الاصطلاحي، ٢٠١٤م، المأخوذ من الموقع التالي في التاريخ: ٢٠١٦/٠٩/١٩. <https://www.kitabat.com>
- أبو الفضل جمال الدين محمد، ابن منظور (ابن مكرم)، لسان العرب، بيروت، لبنان دار صادر، ٢٠٠٣م.
- مسعود، جبران. الرائد، بيروت، لبنان، دار العلم للملايين، ١٩٩٢م.
- حورية، قايش، التحليل اللغوي للخطاب الشعري الجزائري في العصر التركي. ديوان أشعار جزائرية تحقيق أبو القاسم سعد الله نموذجاً. مذكرة لنيل شهادة الماجستير ضمن مشروع: الدراسات اللغوية والندوية في العصر التركي بالجزائر. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. ٢٠٠٨م.
- أحمد، ابن فارس، مقاييس اللغة، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، ط١٩٦٩م، ١٣٨٩هـ.
- إبراهيم أحمد محمد، شويحط، و عبد القادر مرعي خليل. "فضّ الشراكة المفاهيمية بين النص والخطاب". دراسات العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد ٣، ملحق ٤، صص: ١٨٠١-٢٠١٦، ١٨١٠.
- عبد الهادي، بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، بيروت، لبنان، دار الكتب الجديدة المتحدة، ط ٢٠٠٤م.
- جميل، حمداوي، التداوليات وتحليل الخطاب، المغرب، مكتبة المتقف، ٢٠١٥م.
- م . العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، المغرب، دار الثقافة، الدار البيضاء، ط١، ١٩٨٦م.
- طه، عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، لبنان، المركز الثقافي العربي بيروت، ط١٩٨٧م.
- فريدة، الهيص، استراتيجية الخطاب في مقامات الحريري من سياقات التداول إلى شعرية السرد. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الآداب واللغة العربية. جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزيرة، ٢٠١٥م.
- صفية، حمادو، استراتيجية الخطاب في أخبار الثقلاء - مقارنة تداولية- مذكرة لنيل شهادة الماجستير. جامعة مولود معمري- تيزي وزو - ، الجمهورية الجزائرية، ٢٠١٥م.
- J. J. Gumperz, Discourse strategies. Published by Press Syndicate of the Cambridge, 1982.
- T. A. Van Dijk, W. Kintsch, Strategies of discourse comprehension. New York: Academic Press, 1983.
- محمد، العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، دار الثقافة، الدار البيضاء، المغرب، ط١، ١٩٨٦م.
- B. Johnstone, "Linguistic Strategies and Cultural Styles for Persuasive Discourse". Published In Language, Communication, and Culture: Current Directions (International and Intercultural Communication Annual), p.p139-156. (1989).
- يمينية، بن سويكي. استراتيجية الخطاب النقدي عند عبدالله محمد الغدامي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجمهورية الجزائرية، ٢٠٠٨م.

- سيد مهدي، أمين، كفتمان هاي راهبردي در قرآن كريم (الخطابات الاستراتيجية في القرآن الكريم). الإشراف: محمد بيستوني. قم، إيران، انتشارات آستان قدس رضوي ١٣٨٩هـ.
- سليمة، محفوظي، وسائل الإقناع في خطبة طارق بن زياد دراسة تحليلية في ضوء نظرية الحجاج، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في اللغة العربية، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجمهورية الجزائرية، ٢٠١١م .
- صلاح، فضل، "استراتيجية الخطاب الشعري عند حجازي". مجلة صخر، أرشيف المجلات الأدبية والثقافة الغربية، العدد ٣. صص ٢٥٢-٢٦٠، ١٣٩٠هـ.
- هشام، بلخير، آليات الإقناع في الخطاب القرآني (سورة الشعراء نموذجاً) دراسة حجاجية. مذكرة لنيل درجة الماجستير في اللسانيات العامة. جامعة الحاج لخضر باتنة، الجمهورية الجزائرية، ٢٠١١م.
- أنور، الجمعاوي، "استراتيجيات الحجاج في المناظرة السياسية- مناظرة التنافس علي الرئاسة بين نيكولا ساركوزي وفرانسوا هولاند"- المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات. ٢٠١٣م. المأخوذة من الموقع التالي في تاريخ: ٢٠١٧/٢/١٨
- www.dohainstitute.org
- G.Balogun, "Placing Strategy Discourse in context: Sociomateriality, Sensemaking, and Power". Journal of Management Studies . 51(2), p.p175-201, (2014)
- علي، صياداني، "آليات الإقناع في الأشعار المنسوبة للإمام الحسين(ع)". مجلة دراسات في العلوم الإنسانية، السنة ٢٣، العدد ٢، صص: ٢٧-٤٦، ٢٠١٦م.
- روح الله، صيادي نجاد، ومهوش حسن بور، "آليات الإقناع في قصيدة «لاتصالح»". بحوث في اللغة العربية: نصف سنوية علمية محكمة لكلية اللغات الأجنبية بجامعة إصفهان. العدد ١٤، صص: ٢٥-٣٧. ١٤٣٩.
- فضيلة، يونس، استراتيجيات الخطاب في النشيد الوطني - دراسة تداولية - رسالة الماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر.
- ناصيف، نصار، منطق السلطة. مدخل إلي فلسفة الأمر، بيروت، دار أمواج، ط١، ص٧، ١٩٩٥م.
- Homans,G,Social Behavior, It's Elementary Forms. Oxford, England: Harcourt Brace and World,(1961).
- حفيظة، خالدي، تأويل الأقوال في مجالس الخلفاء والأمراء، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة مولود معمري تيزيوزو، الجمهورية الجزائرية، (٢٠١٤م).
- R.T.Lakoff, Talking power: The politics of language in our lives. New York: Basic Books (AZ). 1990.
- Roger.Flowler, and Others. Language and Control,publisher: Routledge & Kegan paul, London,1979
- أبوحيان، الأندلسي الغرناطي، تفسير البحر المحيط. حقق أصوله و علق عليه و خرّج أحاديثه: د.عبد الرزاق المهدي، بيروت، لبنان، دار إحياء التراث العربي، ط١، ٢٠٠٢م، صص ٥٠٩-٥١٠.
- أحمد، ابن فارس، مقاييس اللغة. تحقيق عبد السلام هارون. القاهرة، مصر، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، ط٢، ١٩٦٩م - ١٣٨٩هـ، مادة غفل.

- هدرسون، علم اللغة الاجتماعي. ترجمة: محمود عياد. القاهرة، عالم الكتب، ١٩٩٠م.
- K.Bach, Linguistic, communication and speech acts. The MIT press, Cambridge, Massachusetts, US, 1979
- D.Tannen, That's not what I meant!. New York: Ballantine Books. (1992).
- K.Hogan, & J.Speakman, Covert persuasion: psychological tactics and tricks to win the game. Published by John Wiley & Sons, inc., Hoboken, New Jersey, (2006).
- B. Johnstone, "Linguistic Strategies and Cultural Styles for Persuasive Discourse". Published In Language, Communication, and Culture: Current Directions (International and Intercultural Communication Annual) , 1989.
- محمد بن حسين، الرضي، تلخيص البيان في مجازات القرآن. حققه وقدم له وصنع فهرسه: محمد عبد الغني حسن، مصر، دار إحياء الكتب العربية القاهرة، ط١٩٥٥م.
- سلطان محمد، گنابادي، تفسير بيان السعادة في مقامات العبادة، بيروت، مؤسسة الأعلمي للمطبوعات، ط ٢، ج ٢، ١٤٠هـ. ق.
- حجت، رسولي، و قادر قادري. «جماليات أسلوب التوكيد في سورة يوسف (ع)». فصلية للأدب الديني، العدد ٥، صص ٤٥-٧٢، (د.ت).
- محمد، حجازي، التفسير الواضح، بيروت، لبنان، دار الجبل، ١٩٦٨م.
- أبو إسحاق إبراهيم بن علي، القيرواني. جمع الجواهر في الملح و النوادر. حققه وضبطه وفصل أبوابه و وضع فهرسه: علي محمد البجاوي، بيروت، دار الجبل، ط ٢، (د.ت).
- محمود بن عمر، الزمخشري، الكشف عن حقائق التنزيل و عيون الأقاويل في وجوه التأويل، بيروت، دارالمعرفة، المجلد الثاني ١٩٧٩م.
- مير سيد علي، الحائري الطهراني، تفسير مقتنيات الدرر، طهران، دار الكتب الإسلامية، المجلد السادس، ١٣٣٧هـ.
- سيد محمد حسين، الطباطبائي، تفسير الميزان، قم، مؤسسة النشر الإسلامي التابعة لجماعة المدرسين بقم المقدسة، (د.ت).
- محمد، الحسيني الشيرازي، تقريب القرآن إلى الأذهان، بيروت، لبنان، دار العلوم للتحقيق والطباعة والنشر والتوزيع، المجلد الثالث، ط ٢٠٠٣م.
- فتحي إبراهيم، عبد الله عثمان. السياق وأثره في تحديد دلالة المشتقات. دراسة تطبيقية في سورة يوسف. بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في اللغة العربية. جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا، ٢٠١٥م.
- أنفال ناصر، طالب، "دلالات النداء في سورة يوسف المباركة"، مجلة آداب البصرة، العدد ٧٠، صص ١٢١-١٥٦، ٢٠١٤م،
- ناصر، مكارم الشيرازي، الأمثل في تفسير كتاب الله المنزل، المجلد السابع، المأخوذ من مكتبة معهد الفقاهة. (د.ت). من الموقع التالي في تاريخ: ٢٤/١/٢٠١٧: Lib.eshia.ir
- فتحي إبراهيم، عبد الله عثمان،. السياق و أثره في تحديد دلالة المشتقات، بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في اللغة العربية. جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا، السودان ، ٢٠١٥م.
- محمد الطاهر، ابن عاشور،. التحرير والتنوير. تونس، الدار التونسية للنشر (د.ت).
- فخر الدين، الرازي، التفسير الكبير، بيروت، دار الفكر، المجلد ١٨، ١٩٨١م.